En una sociedad llena de tanta retórica anticristiana, no hay mejor libro para equipar a los cristianos a pensar clara, firme e inofensivamente frente a los dispositivos empleados hoy en oposición a la fe cristiana.

- Norma Geisler *Autor de* Enciclopedia de la apologética cristiana *y* Cuando los escépticos preguntan

Greg Koukl es un táctico maestro. No conozco a nadie que sea más concienzudo en sus esfuerzos por comunicar de manera efectiva y exitosa su fe cristiana. En este libro, Greg comparte con nosotros sus métodos probados y verdaderos, las habilidades perfeccionadas a través de la práctica continua y la revisión. Dominar sus tácticas lo hará un embajador más efectivo para Cristo.

- *William Lane Craig Autor de* Fe razonable - La verdad cristiana y la apologética

Así como un curso de táctica es un requisito en todas las academias militares, también lo es el de Greg Koukl. *Tácticas: un plan de juego para discutir tus convicciones cristianas* debería requerirse entrenamiento para todos los cristianos e iglesias. Koukl ha hecho una valiosa contribución a la literatura sobre la apologética enseñándonos *cómo* decir *qué* decimos. Ingenioso y encantador, este recurso es tan divertido de leer como de ponerlo en práctica.

- *Hank Hanegraaff* Anfitrión del "Bible Answer Man", autor de *El cristianismo en crisis: el siglo XXI* y *El Libro de respuestas completo de la Biblia*, *Edición de coleccionista*

CS Lewis dijo una vez, "Cualquier tonto puede escribir *aprendido* idioma. La lengua vernácula es la verdadera prueba ". En este libro, Greg Koukl pasa la prueba de Lewis con gran éxito. Hay muchos argumentos importantes a favor de la fe cristiana, pero muchos de ellos son accesibles solo a los apologistas y filósofos profesionales. Koukl ha desarrollado una forma memorable y práctica de traducir estos argumentos para que todos los cristianos puedan convertirse en apologistas cautivadores y persuasivos en las conversaciones cotidianas, sin importar cuál sea su trabajo diario. Este libro debe ser una lectura obligatoria para todo cristiano considerado.

- *Jay Wesley Richards Coautor de* los Planeta privilegiado

Si te gusta la apologética, el libro de Greg *Táctica* no es solo una lectura obligatoria, sino simplemente un recurso deliciosamente entretenido. De hecho, ¡solo intenta ponerlo! Especialmente para aquellos que luchan con formas relevantes de relacionarse con los no cristianos mientras presentan la verdad cristiana, este volumen proporciona muchos métodos probados

de diálogo natural, no confrontacional, donde el propósito es simplemente darle a un incrédulo algo en lo que pensar, lo que Greg llama colocando una piedra en el zapato de alguien. Con técnicas notablemente simples que se aplican fácil y fructíferamente, este libro increíblemente perspicaz es uno que recomiendo encarecidamente.

-Gary R. Habermas Distinguido Profesor de Investigación, Liberty University Autor de los Caso para la Resurrección de Jesús

Con la ventaja de toda una vida de experiencia, Greg Koukl ha escrito lo que debe considerarse como el tratamiento autoritario de cómo emplear varias estrategias en las conversaciones con los incrédulos sobre la fe cristiana. *Táctica* no es solo otro libro apologético. Es un tratamiento sensible, bien escrito y ampliamente ilustrado de situaciones reales que a menudo surgen cuando los creyentes comparten su fe. Koukl no solo nos recuerda que no es suficiente saber por qué cree, sino que también es crucial saber cómo comunicar esas creencias adaptándose a diversas situaciones. Y *Táctica* muestra precisamente cómo hacer eso.

- JP Moreland Distinguido Profesor de Filosofía, Talbot School of Theology, y autor de Triángulo del Reino

Greg Koukl ha usado los métodos ofrecidos en este libro durante muchos años con nuestros alumnos de Summit y ha tenido un gran efecto. Sus sugerencias, ilustraciones y el trabajo de acercamiento de testigos funcionan. Este es un libro bien escrito, práctico y oportuno.

- David Noebel Fundador y Presidente, Summit Ministries

En este sabio y convincente libro, Greg Koukl, que ha reflexionado largo y tendido no solo sobre qué decir sino cómo decirlo, proporciona un plan de juego para equipar a los creyentes a través de un ingenioso método de pensamiento cuidadoso y conversación encantadora. Si tiene dificultades para hablar sobre su fe y responder a las preguntas y objeciones de una manera significativa y efectiva, y la mayoría de nosotros lo hacemos, no hay mejor libro para comprar, leer y poner en práctica. ¡No podría recomendarlo más!

-Justin T Taylor editor de *blog "Between Two Worlds" Sufrimiento y la soberanía de Dios* y *los Supremacía de Cristo en una Mundo posmoderno*

Greg Koukl es un apologista sabio, experimentado y de primera línea. Me complace recomendar un libro tan lleno de ideas prácticas y una guía cuidadosa para la defensa de la fe cristiana con habilidad y sinceridad.

- *Paul Copan* Autor de *Verdadero para ti, pero no para mí* y *¿El verdadero Jesús se pondrá de pie?*

¡Táctica es el libro que he estado esperando! Me encanta involucrar a los no cristianos en la conversación, pero en el fondo de mi mente, a menudo pienso: "¿Qué pasa si me quedo atascado y no sé qué hacer?". Greg me ayudó a poner ese miedo a descansar y me dio herramientas prácticas para hábilmente maniobrar en las conversaciones. Yo recomiendo con entusiasmo *Táctica*. Revolucionará tus conversaciones con los no cristianos.

- *Sean McDowell* Autor de *Ethix*, coautor de *Comprender el diseño inteligente* y *Evidencia de la Resurrección*

Cuando quiero a alguien que pueda ayudarme a formar embajadores para Cristo, la primera persona a la que llamo es Greg Koukl. Ahora sus ideas probadas están en este libro. Desearía haber conocido estas tácticas hace veinte años. Son algunos de los mejores que he visto para ayudar a los cristianos a ser embajadores más efectivos para Cristo. Confía en mí: si lees el consejo de Koukl y aprendes sus métodos, tu impacto para Cristo se disparará.

- *Frank Turek* Autor de *No tengo suficiente fe para ser ateo*

Greg Koukl es un maestro de las ideas que sustentan el Evangelio y uno de los mejores comunicadores cristianos del planeta. Ha pasado muchos miles de horas frente a los escépticos más difíciles y sus preguntas más difíciles y ha desarrollado técnicas muy efectivas para llevar la verdad a la superficie de cualquier conversación con amor y gracia.

He aprendido mucho a lo largo de los años al estudiar su enfoque persuasivo pero respetuoso para dar razones de fe. Este libro presenta sus métodos de una manera atractiva y accesible para cada creyente. Espero que los cristianos en las iglesias de todo el país se reúnan para estudiar este libro importante y aprendan a mantenerse firmes en el Evangelio en estos tiempos oscuros.

- Craig J. Hazen, PhD Fundador y Director, Programa de Posgrado en Apologética Cristiana Biola Universidad

ZONDERVAN

Para Annabeth Noelle Una luz en mi corazón
Por la gracia de Dios, una luz para su generación

Contenido

PREFACIO

CUANDO organicé un programa de televisión nacional llamado *Faith Under Fire,* que presentó breves debates sobre temas espirituales, decidí invitar a la autora de New Age, Deepak Chopra, a ser la invitada. El tema sería el futuro de la fe. Para ofrecer una perspectiva diferente, le pedí a mi amigo Greg Koukl que representara al cristianismo. La idea era grabarlos mientras interactuaban durante unos quince minutos vía satélite, el formato típico de un segmento del espectáculo.

Ese plan rápidamente se fue por la ventana.

Greg era simplemente tan atractivo y tan efectivo para hacer agujeros en la cosmovisión de Chopra que tenía que mantener las cámaras funcionando. Una y otra vez, Greg pudo exponer el pensamiento defectuoso que subyace a la teología amorfa de Chopra y corregir sus afirmaciones inexactas sobre Jesús y la Biblia. Antes de darme cuenta, habíamos consumido toda la hora del espectáculo. Chopra, que estaba acostumbrado a expresar sus opiniones sin oposición en la televisión y la radio, quedó completamente derrotado y desinflado.

Tan pronto como terminó la grabación, me volví hacia mi productor. "Eso", dije, "era un ejemplo de libro de texto sobre cómo defender el cristianismo". Por única vez en la tenencia de nuestro programa, decidimos dedicar un programa completo para transmitir un debate.

¿Por qué Greg fue tan increíblemente exitoso en ese encuentro? Él no era beligerante ni odioso. Él no levantó la voz ni se lanzó a un sermón. En su lugar, usó el tipo de tácticas que describe en este libro: usar preguntas claves y otras técnicas para guiar la conversación y revelar las suposiciones erróneas y las contradicciones ocultas en las posiciones de otra persona.

Eso es lo que hace que este libro sea único. Hay muchos recursos que ayudan a los cristianos a comprender lo que creen y por qué lo creen, y ciertamente son de vital importancia. Pero sus igualmente crucial para saber cómo entablar un diálogo significativo con un escéptico o una persona desde otro punto de vista religioso. Este es el territorio que este libro cubre con ingenio y sabiduría, utilizando ejemplos de la propia vida de Greg y las ideas recogidas de sus años de ministerio fructífero.

Tuve el privilegio de tener a muchos de los mejores apologistas cristianos del país, o defensores de la fe, en mi programa, y Greg estuvo constantemente entre los mejores. Cuando necesitábamos a alguien para enfrentar algunos de los desafíos más difíciles que enfrenta el cristianismo para la película basada en mi libro *El caso de la fe,* volvimos a visitar a Greg, y una vez más encarnó lo que significa ser un embajador preparado para Cristo.

De hecho, Greg es tan bueno que los cristianos pueden decir: "Bueno, él es realmente inteligente, tiene un talento único y tiene una maestría en este tipo de cosas. Nunca podría hacer lo que hace". Pero pueden hacerlo con un poco de ayuda. Una de las pasiones de conducción de Greg ha sido entrenar a cristianos comunes en cómo pueden usar tácticas fáciles de entender para diseccionar la cosmovisión de otra persona y avanzar en el caso para el cristianismo. Ha estado impartiendo seminarios sobre este tema durante bastante tiempo, y estoy muy agradecido de que haya destilado su mejor material en este útil y valioso volumen.

Vivimos en un día en que el ateísmo militante está en marcha. El cristianismo está siendo atacado, no solo por los libros más vendidos, los escépticos profesores universitarios y los documentales de televisión, sino cada vez más por vecinos y compañeros de trabajo. Se ha convertido en un paso en falso afirmar que solo una fe conduce a Dios, que el Nuevo Testamento es confiable, o que cualquier principio del neodarwinismo podría ser cuestionado.

Cada día aumentan las posibilidades de que se encuentre en una conversación con alguien que rechaza el cristianismo como un anacronismo atormentado por la mitología. ¿Qué vas a hacer cuando te pinten en un rincón retórico y menosprecies tus creencias? ¿Cómo presentarás

persuasivamente "la razón de la esperanza que tienes" (1 Pedro 3:15 TNIV)? ¿Cómo aprovecharás las oportunidades para entrar en discusiones espirituales potencialmente cambiantes con las personas que conoces?

Has abierto el libro correcto. Deje que Greg sea su mentor a medida que domina nuevos enfoques para hablar con los demás acerca de Jesús. Como a Greg le gusta decir, "No necesitas pegar jonrones. Ni siquiera necesitas sentarte en la base. Solo levantar la mano para involucrar a otros en una conversación amistosa, servirá".

Eso significa que todos pueden embarcarse en esta aventura. Aproveche la vida de estudio y experiencia de Greg al equiparse ahora, para que Dios pueda usarlo "a tiempo y fuera de temporada" (2 Timoteo 4: 2) para ser su embajador en un mundo espiritualmente confuso.

- Lee Strobel, autor de *los Caso del verdadero Jesús*

EXPRESIONES DE GRATITUD

Estoy agradecido por las muchas personas que me han ayudado a dar forma a las ideas de este libro y a la manera en que las explico a los demás. Mi maravilloso equipo en Stand to Reason me ha desafiado, aconsejado y corregido a lo largo de los años y ha tenido una gran influencia en las ideas de este libro. Mis llamadas de radio durante casi dos décadas también me han ayudado a agudizar mis habilidades tácticas.

Aunque el contenido del manuscrito es mío, tuve una gran ayuda con la redacción de palabras. Estoy agradecido por Nancy Ulrich y su maravillosa "oreja" para escribir, por los profundos conocimientos de Amy Hall sobre la estructura, el flujo y la claridad intelectual, y para Susan Osborn de Christian Communicators, que dio el manuscrito con pulimento profesional.

Mi agente, Mark Sweeney, suavizó lo que a menudo es un camino accidentado hacia la publicación. También ha sido una gran caja de resonancia y animadora cuando se requirieron esos talentos.

Estoy especialmente agradecido con la cofundadora de STR, la talentosa Melinda Penner, que hace todo bien. Ella hace posible toda mi vida profesional y también estabiliza buena parte de mi vida personal.

Finalmente, y principalmente, mi gratitud a mi esposa más paciente y duradera, Steese Annie. Su

corazón alegre me sirve como medicina, y su paciencia y misericordia son fuentes diarias de gracia para mí.

Muchas de las ideas en este libro aparecieron por primera vez en temas de *Tierra sólida,* Boletín informativo bimensual de Stand to Reason disponible en www.str.org.

PARTE UNO
EL PLAN DE JUEGO

SEA VUESTRA PALABRA SIEMPRE CON GRACIA, SAZONADA CON SAL, PARA QUE SEPÁIS CÓMO DEBÉIS RESPONDER A CADA UNO.
(COLOSENSES 4: 6) - Pablo, el apóstol

CAPITULO UNO
DIPLOMACIA O D-DAY?

APOLOGETICS tiene una reputación cuestionable entre los no aficionados. Por definición, apologistas *defender* la fe. Él derrota ideas falsas El *destruir* especulaciones levantadas contra el conocimiento de Dios.

Esos sonidos como pelear palabras para mucha gente: Encierra en un círculo las carretas. Levanta el puente levadizo. Arreglar bayonetas Cargar armas. Listo, apuntar, disparar. No es sorprendente, entonces, que tanto los creyentes como los incrédulos asocien la apologética con el conflicto. Los defensores no dialogan. Ellos pelean.

Además del problema de imagen, los apologistas enfrentan otra barrera. La verdad es que la persuasión efectiva en el siglo XXI requiere más que tener las respuestas correctas. Es muy fácil para los postmodernos ignorar nuestros hechos, negar nuestras afirmaciones, o simplemente bostezar y alejarse de la línea que hemos dibujado en la arena.

Pero a veces no se alejan. En cambio, se paran y pelean. Caminamos a la batalla solo para enfrentar un aluvión que no podemos manejar. Hemos ignorado una de las primeras reglas de enfrentamiento: nunca hagas un ataque frontal a una fuerza superior. Descompensados, ponemos nuestras colas entre nuestras piernas y nos retiramos, tal vez para siempre.

Me gustaría sugerir una "manera más excelente". Jesús dijo que cuando te encuentres como una oveja en medio de lobos, sé inocente, pero astuto (Mateo 10:16). Aunque hay una guerra real en curso,[1] nuestros compromisos deberían parecerse más a la diplomacia que al Día D.

En este libro me gustaría enseñarte cómo ser diplomático. Quiero sugerir un método que llamo el Modelo Ambassador. Este enfoque se basa más en la curiosidad amistosa -un tipo de diplomacia relajada- que en la confrontación.

Ahora sé que las personas tienen diferentes reacciones emocionales ante la idea de involucrar a otros en una conversación controvertida. Algunos disfrutan el encuentro. Otros están dispuestos, pero un poco nerviosos e inseguros. Otros intentan evitarlo por completo. ¿Qué pasa contigo?

Donde quiera que se encuentre en esta escala, quiero ayudar. Si eres como muchas personas que recogen un libro como este, te gustaría marcar una diferencia para el reino, pero no estás seguro de cómo comenzar. Quiero darte un plan de juego, una estrategia para involucrarte de una manera que nunca pensaste que podrías, pero con un enorme margen de seguridad.

Voy a enseñarte cómo navegar en las conversaciones para que puedas mantener el control, en el mejor sentido, aunque tu conocimiento sea limitado. Puede que no sepa nada acerca de cómo responder a los desafíos que

la gente plantea contra lo que usted cree. Incluso puede ser un nuevo cristiano. No importa. Voy a presentarte un puñado de maniobras efectivas, las llamo tácticas, que te ayudarán a mantener el control.

Déjame darte un ejemplo de lo que quiero decir.

LA BRUJA EN WISCONSIN

Hace varios años, mientras estábamos de vacaciones en nuestra cabaña familiar en Wisconsin, mi esposa y yo nos detuvimos en la foto de una hora en la ciudad. Noté que la mujer que nos ayudaba tenía un gran pentagrama, una estrella de cinco puntas generalmente asociada con lo oculto, que colgaba de su cuello.

"¿Esa estrella tiene un significado religioso?", Le pregunté, señalando el dije, "¿o es solo joyas?"

"Sí, tiene un significado religioso", respondió ella. "Los cinco puntos representan tierra, viento, fuego, agua y espíritu". Luego agregó: "Soy un pagano".

Mi esposa, sorprendida por la franqueza de la mujer, no pudo contener una carcajada, luego se disculpó rápidamente. "Lo siento. No quise ser grosera. Es solo que nunca había escuchado a nadie admitir que eran paganos", explicó. Ella conocía el término solo como un peyorativo utilizado por sus amigos gritándoles a sus hijos: "¡Entren aquí, montón de paganos!"

"Entonces, ¿eres Wiccan?" Yo continué.

Ella asintió. Sí, ella era una bruja. "Es una religión de la Tierra", explicó la mujer, "como los nativos americanos. Respetamos toda la vida".

"Si respetas toda la vida", dije, "entonces supongo que eres pro-vida en el tema del aborto".

Ella sacudió su cabeza. "No, en realidad no lo soy. Soy pro-elección".

Me sorprendió. "¿No es una posición inusual para alguien en Wicca tomar, quiero decir, ya que estás comprometido a respetar toda la vida?"

"Tienes razón. Es extraño", admitió, luego se calificó rápidamente. "Lo sé *yo* nunca podría hacer eso. Quiero decir, *yo* nunca podría matar a un bebé. No haría nada para lastimar a nadie más porque podría volver a mí ".

Ahora bien, este fue un giro notable en la conversación por dos razones. Primero, observe las palabras que usó para describir el aborto. Según su propia admisión, el aborto era la matanza de bebés. La frase no era una floritura retórica mía; estas fueron sus propias palabras. No tuve que persuadirla de que el aborto le quitó la vida a un ser humano inocente. Ella ya lo sabía.

Ella acababa de ofrecerme una tremenda ventaja en la discusión, y no iba a rechazarla. A partir de ese momento, abandoné la palabra "aborto"; sería "bebé que mata" en cambio.

En segundo lugar, me pareció notable que su primera razón para no herir a un niño indefenso fuera el interés personal, algo malo podría ocurrir.

su. ¿Es eso lo mejor que ella podría hacer? Pensé. Vale la pena seguir este comentario, pero lo ignoré y tomé un rumbo diferente.

"Bien quizás *tú* no haría nada para lastimar a un bebé, pero otras personas lo harían, "respondí." ¿No deberíamos hacer algo para detenerlo? *ellos* de matar bebés? "

"Creo que las mujeres deberían tener una opción", replicó sin pensar.

Ahora, en general las declaraciones como "las mujeres deben tener una opción" no tienen sentido, tal como están. Al igual que la afirmación "Tengo derecho a tomar...", el reclamo requiere un objeto. Escoger ... ¿Qué? Tomar ... ¿Qué? Nadie tiene un derecho abierto para elegir. Las personas solo tienen derecho a elegir cosas particulares. Si alguien tiene derecho a elegir depende por completo de la elección que tenga en mente.

En este caso, sin embargo, no había ambigüedad. La mujer ya había identificado la opción: matar al bebé, usar sus palabras. A pesar de que ella personalmente respetaba toda la vida, incluida la vida humana, esta no era una creencia que ella se sentía cómoda "forzando" a los demás. Las mujeres aún deberían tener la opción de matar a sus propios bebés. Esa era su vista.

Por supuesto, ella no lo expresó en muchas palabras. Esta era su vista *implícita.*

Cuando ideas extrañas como estas son obviamente implícitas, no las dejes acechar en las

sombras. Arrástrelos a la luz con una solicitud de aclaración. Eso es exactamente lo que hice a continuación.

"¿Quieres decir que las mujeres deberían tener la opción de matar a sus propios bebés?"

"Bien..." Ella pensó por un momento. "Creo que todas las cosas se deben tener en cuenta en esta pregunta".

"Está bien, dime: ¿Qué tipo de consideraciones haría que fuera correcto matar a un bebé?"

"Incesto", respondió ella rápidamente.

"Hmm. Déjame ver si lo entiendo. Digamos que tenía un niño de dos años parado junto a mí que había sido concebido como resultado del incesto. En su opinión, parece, debería tener la libertad de matarla. ¿Está bien?"

Esta última pregunta la detuvo en seco. La noción era claramente absurda. También estaba claro que estaba profundamente comprometida con sus puntos de vista proabiertos. Ella no tuvo una respuesta rápida y tuvo que detenerse por un momento y pensar. Finalmente, ella dijo: "Tendría sentimientos encontrados sobre eso". Era lo mejor que podía hacer.

Por supuesto, ella quiso decir esto como una concesión, pero fue una respuesta desesperadamente débil ("¿Matar a un niño de dos años? Vaya, me tienes en eso. Tendré que pensarlo").

"Eso espero", fue todo lo que tuve el corazón para decir en respuesta.

En este punto, noté una fila de posibles clientes formando detrás de mí. Nuestra conversación ahora estaba interfiriendo con su trabajo. Era hora de abandonar la búsqueda. Mi esposa y yo terminamos nuestra transacción, le deseamos lo mejor y nos fuimos.

Tenga cuidado cuando la retórica se convierte en un sustituto de la sustancia. Siempre se sabe que una persona tiene una posición débil cuando trata de lograr con el uso inteligente de las palabras lo que el argumento por sí solo no puede hacer.

Quiero que notes algunas cosas sobre este breve encuentro. Primero, no hubo tensión, ni ansiedad, ni incomodidad en el intercambio. No hubo confrontación, ni defensiva, ni incomodidad. La discusión fluyó fácil y naturalmente.

En segundo lugar, aun así, yo estaba completamente en control de la conversación. Hice esto usando tres tácticas importantes, maniobras que explicaré en mayor detalle más adelante en el libro, para sondear las ideas de la joven y comenzar a cuestionar su pensamiento erróneo.

Para empezar, hice siete preguntas específicas. Utilicé estas preguntas para comenzar la conversación ("¿Esa estrella tiene un significado religioso o solo son joyas?") Y para obtener información de ella ("Entonces, ¿eres Wiccan?").

Luego utilicé preguntas para exponer lo que pensaba que eran debilidades en la forma en que respondió ("¿Quieres decir que las mujeres deberían tener la opción de matar a sus propios bebés?").

También desafié suavemente la naturaleza inconsistente y contradictoria de sus puntos de vista. Por un lado, ella era una bruja que respetaba toda la vida. Por otro lado, ella estaba a favor del aborto, un procedimiento que caracterizó como "matar bebés".

Finalmente, traté de ayudarla a ver las consecuencias lógicas de sus creencias. Para ella, el incesto era una razón legítima para matar a un bebé. Pero cuando se presentó con un niño pequeño concebido a través del incesto, ella se resistió. Nunca se le había ocurrido que, en su opinión, el incesto sería una razón legítima para matar a un niño de dos años, y eso la detuvo.

La tercera cosa que quiero que noten acerca de nuestra conversación es muy importante: la bruja de Wisconsin estaba haciendo la mayor parte del trabajo. El único esfuerzo real de mi parte fue prestar atención a sus respuestas y luego dirigir el intercambio en la dirección que yo quería que fuera. Eso no fue difícil en absoluto.

Este es el valor de usar un enfoque táctico: permanecer en el asiento del conductor en las conversaciones para que pueda dirigir productivamente la discusión, exponiendo el

pensamiento defectuoso y sugiriendo alternativas más fructíferas a lo largo del camino.

Independientemente de sus capacidades actuales, puede maniobrar casi sin esfuerzo en las conversaciones tal como lo hice si aprende el material de este libro. He enseñado estos conceptos a miles de personas como usted y les he dado la confianza y la capacidad de tener conversaciones significativas y productivas sobre cosas espirituales.

Tú *poder* Convertirse en un embajador efectivo para Cristo. Solo requiere que preste atención a las pautas en los capítulos que siguen y luego comience a aplicar lo que ha aprendido.

EMBAJADORES DEL SIGLO VEINTIUNO

Representar a Cristo en el nuevo milenio requiere tres habilidades básicas. Primero, los embajadores de Cristo necesitan la base *conocimiento* necesario para la tarea. Deben conocer el mensaje central del reino de Dios y algo sobre cómo responder a los obstáculos que encontrarán en su misión diplomática.

Sin embargo, no es suficiente para los seguidores de Jesús tener una mente informada con precisión. Nuestro conocimiento debe ser templado con el tipo de *sabiduría* eso hace que nuestro mensaje sea claro y persuasivo. Esto requiere las herramientas de un diplomático, no las armas de un guerrero, la habilidad táctica en lugar de la fuerza bruta.

Finalmente, nuestro *personaje* puede hacer o romper nuestra misión. El conocimiento y la sabiduría están empaquetados en una persona, por así decirlo. Si esa persona no encarna las virtudes del reino al que sirve, socavará su mensaje y perjudicará sus esfuerzos.

Estas tres habilidades: conocimiento, una mente informada con precisión; sabiduría, un método ingenioso; y el carácter, de una manera atractiva, juegan un papel en cada participación efectiva con un no creyente. La segunda habilidad, la sabiduría táctica, es el enfoque principal de este libro.

Veámoslo de otra manera. Hay una diferencia entre estrategia y táctica. La estrategia involucra el panorama general, la operación a gran escala, el posicionamiento de uno antes del compromiso. Podemos aplicar este concepto a nuestra situación como cristianos. Como seguidores de Jesús, tenemos una tremenda superioridad estratégica. Estamos bien posicionados en el campo debido al contenido de nuestras ideas. Nuestras creencias se mantienen bien bajo escrutinio serio, especialmente considerando los puntos de vista alternativos.

Esta ventaja estratégica incluye dos áreas. La primera, llamada "apología ofensiva", presenta un caso positivo para el cristianismo al ofrecer, por ejemplo, evidencia de la existencia de Dios, de la resurrección de Cristo o de la fe cristiana a través

de la profecía cumplida. La segunda área, a menudo llamada "apología defensiva", responde a los desafíos del cristianismo como los ataques a la autoridad y la fiabilidad de la Biblia, la respuesta al problema del mal o el manejo de la macroevolución darwiniana, por nombrar algunos. [2]

Tenga en cuenta que, en la forma en que uso el término, el elemento "estratégico" se centra en el contenido. Prácticamente todos los libros escritos sobre la defensa de la fe adoptan este enfoque. Fieles autores cristianos han llenado las estanterías con suficiente información para hacer frente a todos los desafíos imaginables al cristianismo clásico. Aun así, muchos cristianos tienen un complejo de inferioridad. ¿Por qué? Tal vez nunca han estado expuestos a tan excelente información. Como resultado, carecen de la primera habilidad de un buen embajador: el conocimiento.

Pero creo que hay otra razón. Algo aún falta Un abogado agudo necesita más que hechos para presentar su caso ante el tribunal. Él necesita saber cómo usar bien su conocimiento. De la misma manera, necesitamos un plan para manejar artísticamente los detalles de los diálogos que tenemos con los demás. Aquí es donde entran las tácticas.

TÁCTICAS: LA PIEZA DESAPARECIDA DEL ROMPECABEZAS

En la Segunda Guerra Mundial, las fuerzas aliadas tenían un plan estratégico para ganar un punto de apoyo en el continente europeo. La invasión de Normandía, cuyo nombre clave es "Operación Overlord", implicó un ataque simultáneo en cinco playas: Utah, Omaha, Gold, Juno y Sword, el 6 de junio de 1944, también conocido como D-Day.

Ninguna estrategia, por brillante que sea, puede ganar una guerra. El diablo, como dicen, está en los detalles. Los soldados individuales deben ir a la playa y participar, desplegando bienes y destruyendo obstáculos para obtener una ventaja, esquivando balas todo el tiempo.

Aunque estamos siguiendo un modelo diplomático y no uno militar, la metáfora militar sigue siendo útil para distinguir la estrategia de la táctica. Las tácticas, literalmente "el arte de organizar", se centran en la situación inmediata que nos ocupa. Implican la coreografía práctica y ordenada de los detalles. A menudo, un comandante inteligente puede obtener la ventaja sobre una fuerza mayor con fuerza o números superiores a través de hábiles maniobras tácticas.

Creo que puedes ver el paralelo para ti como cristiano. Puede tener experiencia personal sobre cómo el Evangelio puede cambiar la vida de alguien, pero ¿cómo diseña respuestas particulares a personas particulares para que pueda comenzar a tener un impacto en situaciones específicas?

Las tácticas pueden ayudar porque ofrecen técnicas de maniobra en lo que de otra manera podrían ser conversaciones difíciles. Te guiarán en la organización de tus propios recursos de una manera artística. Sugieren enfoques que cualquiera puede usar para ser más persuasivo, en parte porque lo ayudan a ser más razonable y reflexivo, en lugar de solo emocional, con respecto a sus convicciones como seguidor de Cristo.

El enfoque táctico requiere tanta escucha cuidadosa como una respuesta reflexiva. Debe estar alerta y prestar atención para que pueda adaptarse a la información nueva. Este método se parece más al baloncesto individual que a un juego de ajedrez. Hay planes que se están desarrollando, pero hay un movimiento y ajuste constantes.

Tengo todo tipo de nombres extraños para estas tácticas que te ayudan a recordar qué son y cómo funcionan: nombres como Columbo; Suicidio; Quitar el techo; Rhodes Scholar; Solo los hechos, señora; y Steamroller. Algunos inicias; otros los usa para la autoprotección.

En las páginas que siguen, encontrará ejemplos de la vida real y ejemplos de diálogos en los que utilizo un enfoque táctico para abordar objeciones comunes, quejas o afirmaciones formuladas contra las convicciones que usted y yo tenemos como seguidores de Jesús. Pero hay un peligro del que quiero que se dé cuenta, así que

necesito hacer una pausa y hacer una aclaración importante.

Las tácticas no son trucos manipuladores o astutos. No son trucos ingeniosos para avergonzar a otras personas y obligarlas a someterse a su punto de vista. No están destinados a menospreciar o humillar a los que no están de acuerdo para que pueda ganar puntos en su cinturón espiritual.

No es la vida cristiana para herir, avergonzar o jugar con los colegas, amigos o incluso oponentes, pero es un vicio común en el que cualquiera puede caer fácilmente. - Hugh Hewitt [3]

Ofrezco esta advertencia por dos razones.

Primero, estas tácticas son poderosas y pueden ser abusadas. No es difícil hacer que alguien parezca tonto cuando dominas estas técnicas. Un enfoque táctico puede mostrar rápidamente a las personas cuán necias son algunas de sus ideas. Por lo tanto, debe tener cuidado de no utilizar sus tácticas simplemente para atacar a los demás. [4]

Segundo, las ilustraciones en este libro son cuentas abreviadas de encuentros que en realidad tuve. En el recuento, puedo parecer más duro o agresivo que en la vida real. No me opongo a ser asertivo, directo o desafiante. Sin embargo, nunca pretendo ser abrasivo o abusivo.

Mi objetivo, más bien, es encontrar formas inteligentes de explotar el mal pensamiento de alguien con el propósito de guiarla hacia la verdad, sin dejar de ser amable y caritativa al mismo

tiempo. Mi objetivo es gestionar, no manipular; para controlar, no coaccionar; para finesse, no luchar. Quiero lo mismo para ti.

Si está un poco nervioso acerca de la perspectiva de hablar con personas que están fuera de la seguridad de sus círculos cristianos, permítame ofrecerle una palabra de aliento. He estado involucrando a desafiantes y críticos en el mercado de ideas durante más de tres décadas. Las personas con las que hablo, ateos, sectarios, escépticos y laicistas de cualquier tipo, se oponen a los puntos de vista evangélicos, a veces enérgicamente y beligerantemente. A menudo son personas muy inteligentes.

Para ser sincero, esto me preocupó al principio. No estaba seguro de cómo las ideas que había aprendido en la seguridad de mi estudio serían útiles contra los tipos inteligentes en público con miles de personas mirando o escuchando. Lo que descubrí en el crisol, sin embargo, fue que los hechos y la buena razón están de nuestro lado. La mayoría de la gente, incluso los más inteligentes, no le dan mucha importancia a su oposición al cristianismo. ¿Cómo puedo saber? He escuchado sus objeciones.

No tienes que estar asustado de la verdad o de los adversarios. Tómese su tiempo, haga su tarea, reflexione sobre los problemas. Si el cristianismo es la verdad, no importa cuán convincente parezca al otro lado, siempre habrá una mosca en algún lugar:

un error al pensar, un "hecho" caprichoso, una conclusión injustificada. Sigue buscándolo. Tarde o temprano aparecerá. Muchas veces la táctica correcta te ayudará a descubrir ese defecto y mostrarlo por el error que es.

Hay un arte en este proceso, y aprender cualquier oficio requiere tiempo y un poco de esfuerzo concentrado. Se necesita práctica para convertir una situación potencialmente volátil en una oportunidad. Sin embargo, si aprendes las tácticas de este libro, te prometo que mejorarás al presentar la verdad con claridad, y algunas veces incluso inteligentemente. Te guiaré, paso a paso, a través de un plan de juego que te ayudará a maniobrar cómoda y gentilmente en conversaciones sobre tus convicciones y valores cristianos.

Si eres un estudiante atento, en muy poco tiempo desarrollarás el arte de mantener un control adecuado, lo que llamo "permanecer en el asiento del conductor", en conversaciones con otros. Aprenderá a navegar a través de los campos de minas para ganar un equilibrio o una ventaja en las conversaciones. En resumen, aprenderá a ser un mejor diplomático, un embajador de Jesucristo.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Primero, aprendimos el valor de usar el enfoque táctico cuando hablamos de cristianismo. Las tácticas te ayudan a controlar la conversación al ponerte en el asiento del conductor y mantenerte

allí. Las tácticas también te ayudan a maniobrar eficazmente en medio de un desacuerdo para que tus compromisos se parezcan más a la diplomacia que al combate.

Segundo, definimos las tácticas y las distinguimos de la estrategia. La estrategia implica un panorama general, que en nuestro caso significa el contenido, la información y las razones por las cuales alguien debería creer que el cristianismo es verdadero. Las tácticas, por otro lado, involucran los detalles del compromiso, el arte de navegar a través de la conversación en sí.

Tercero, aprendimos sobre los peligros de usar tácticas. Las tácticas no son trucos, artimañas ingeniosas o estratagemas ingeniosas que menosprecian o humillan a la otra persona. En cambio, las tácticas se utilizan para ganar un equilibrio, para maniobrar, y para exponer el mal pensamiento de otra persona para que pueda guiarlo a la verdad.

Antes de entrar en los detalles, me gustaría abordar un par de posibles reservas que pueda tener.

CAPITULO DOS
RESERVAS

Te acabo de hacer una promesa. Dije que, si aprende las tácticas de este libro, podrá conversar cómodamente con otras personas acerca de sus convicciones cristianas. En este punto, sin embargo, es posible que tenga algunas reservas.

Por un lado, intentar presentar su caso con otra persona, incluso si se hace con cuidado, lo acerca peligrosamente a una discusión. Algunas personas piensan que se debe evitar todo lo que parezca una discusión.

En cierto sentido, tendrías razón. Los altercados, las disputas y las peleas no son muy atractivos, y rara vez producen algo bueno. Con este tipo de disputas cáusticas, tengo una regla general: si alguien en la discusión se enoja, pierde.

Esto es lo que quiero decir. Cuando te enojas, te ves beligerante. Levantas la voz, frunces el ceño. Incluso puede comenzar a interrumpir la conversación antes de que la otra persona termine. No solo son malos modales, sino que comienza a parecer que tus ideas no son tan buenas como pensabas que eran. Ahora debes recurrir a la interrupción y la intimidación. Comienzas a reemplazar la persuasión con poder. Esta no es una buena estrategia. Nunca es realmente convincente, incluso si tiene éxito en intimidar a la otra persona para que permanezca en silencio.

¿Qué pasa si puedes mantener la calma, pero la persona que intentas persuadir no lo es? Pierdes en ese caso, también. Las personas que están enojadas se ponen a la defensiva, y las personas defensivas no están en muy buen estado

posición para pensar si sus ideas son buenas o no. En cambio, están demasiado interesados en defender su propio territorio.

Siempre haz una meta para mantener tus conversaciones cordiales. Algunas veces eso no será posible. Si una expresión caritativa de principios de tus ideas enloquece a alguien, hay poco que puedas hacer al respecto. La enseñanza de Jesús enfureció a algunas personas. Solo asegúrese de que sean sus ideas las que ofendan y no a usted, que sus creencias causen la disputa y no su comportamiento.

Es bueno evitar peleas. De hecho, el apóstol Pablo nos dice claramente que, como representantes del Señor, no debemos ser el tipo de personas que están buscando una pelea. Más bien, debemos ser amables, pacientes y amables con nuestra oposición. [1]

Sin embargo, hay otro sentido en el que los argumentos no deben evitarse. Me doy cuenta de que para algunas personas incluso una defensa cordial de cosas como puntos de vista religiosos o morales parece de mal gusto. Suena muy crítico y huele a estrechez de miras, incluso arrogancia.

Esto es desafortunado. Permítanme intentar explicar por qué este segundo tipo de argumentación, contender de una manera principista por algo que realmente importa, en realidad es algo bueno.

ARGUAR ES UNA VIRTUD

Imagine vivir en un mundo en el que no pueda distinguir entre la verdad y el error. No podrías distinguir la comida del veneno o la de un amigo del enemigo. No se puede distinguir lo bueno de lo malo, lo correcto de lo incorrecto, lo sano de lo no saludable o lo seguro de lo inseguro. Tal mundo sería un lugar peligroso. No sobrevivirías mucho.

¿Qué nos protege de los peligros de un mundo así? Si eres cristiano, podrías sentirte tentado a decir: "La Palabra de Dios nos protege". Ciertamente, eso es cierto, pero la persona que dice que podría estar perdiendo algo más que Dios nos ha dado, también es de vital importancia. De hecho, la Palabra de Dios sería inútil sin eso.

Es necesario algo diferente antes de poder saber con precisión lo que Dios está diciendo a través de su Palabra. Sí, la Biblia es la primera en términos de *autoridad,* pero algo más es lo primero en términos del orden del conocimiento: no podemos captar la enseñanza autorizada de la Palabra de Dios a menos que usemos nuestras mentes correctamente. *Por lo tanto, la mente, no la Biblia, es la primera línea de defensa que Dios nos ha dado contra el error.*

La mente, no la Biblia, es la primera línea de defensa que Dios nos ha dado contra el error.

Para algunos de ustedes, esta puede ser una afirmación controvertida, así que pensemos en ello por un momento. A fin de comprender con exactitud la verdad de la Biblia, nuestras facultades mentales deben estar intactas y debemos usarlas como Dios quiso. Demostramos este hecho cada vez que no estamos de acuerdo en una interpretación de un pasaje bíblico y luego damos razones por las cuales nuestra visión es mejor que la de otro. En pocas palabras, nosotros *discutir* para nuestro punto de vista, y si discutimos bien, separamos el trigo de la paja, la verdad del error.

Jesús dijo: "Amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, y con toda tu alma, y con toda tu mente, y con todas tus fuerzas" (Marcos 12:30). Amar a Dios con la mente no es un proceso pasivo. No es suficiente tener pensamientos religiosos sentimentales. Más bien, implica llegar a conclusiones sobre Dios y su mundo basadas en la revelación, la observación y la reflexión cuidadosa.

¿Cuál es la herramienta que utilizamos en nuestras observaciones del mundo que nos ayuda a separar los hechos de la ficción? Esa herramienta es la razón, la capacidad de usar nuestras mentes para ordenar las observaciones y sacar conclusiones precisas sobre la realidad. La racionalidad es una de las herramientas que Dios nos ha dado para adquirir conocimiento.

En general, clasificar las cosas no es una empresa solitaria. Lo mejor es hacerlo en compañía de otros que disputan nuestras afirmaciones y ofrecen ideas contrapuestas. En resumen, discutimos. A veces somos compañeros silenciosos, escuchamos, no hablamos, pero el proceso continúa en nuestras mentes de todos modos.

La capacidad de argumentar bien es vital para un pensamiento claro.

Es por eso que los argumentos son buenas cosas. Discutir es una virtud porque nos ayuda a determinar qué es verdadero y descartar lo que es falso.

Esto no es racionalismo, una especie de idolatría de la mente que coloca el pensamiento del hombre en el centro del universo. Más bien, es el uso apropiado de una de las facultades que Dios nos ha dado para comprenderlo a él y al mundo que él ha creado.

LUCHA FOBICA

Si la noción de verdad es central para el cristianismo, y la capacidad de argumentar es fundamental para la tarea de conocer la verdad, ¿por qué algunos cristianos se molestan cuando intentas encontrar la verdad a través de la discusión y el desacuerdo? Dos cosas vienen a la mente que son especialmente aplicables a aquellos en un ambiente cristiano, generalmente un ambiente de iglesia.

Primero, algunos temen a la división. Cuando las personas son libres de expresar fuertes diferencias de opinión, especialmente en cuestiones teológicas, amenazan con la unidad, dicen. En consecuencia, en el momento en que surge un desacuerdo, alguien salta para apagar la disidencia a fin de mantener la paz. Esto es desafortunado.

Cierto es que los cristianos a veces se distraen con disputas inútiles. Pablo advierte en contra de disputas sobre palabras y disputas tontas (2 Timoteo 2:14, 23). Pero también nos ordena que seamos diligentes obreros, que manejemos la palabra de verdad con precisión (2 Timoteo 2:15). Y, debido a que algunas disputas son de vital importancia, Pablo solemnemente nos acusa de reprender, reprender y exhortar cuando sea necesario (2 Timoteo 4: 1 - 2). Esto no se puede hacer sin una cierta confrontación, pero el desacuerdo no debe amenazar la unidad genuina.

Tener una sola opinión bíblicamente no significa que todos tienen que compartir la misma opinión. Significa una comunión cálida basada en la comunión con Cristo en medio de las diferencias. No significa abandonar todos los intentos de refinar nuestro conocimiento mediante la aplicación de una unanimidad artificial. La verdadera madurez significa aprender a estar en desacuerdo de una manera agresiva, sin dejar de mantener una armonía pacífica en la iglesia.

Hay una segunda razón por la cual los cristianos se resisten a los argumentos. Desafortunadamente, algunos creyentes toman cualquier oposición como hostilidad, especialmente si se desafía su propia visión. En algunos círculos, es prácticamente imposible hacer una excepción a una vista apreciada o a un maestro respetado sin ser etiquetado como malicioso.

Esta es una actitud peligrosa para la iglesia porque el minuto uno es etiquetado como mezquino simplemente por levantar una opinión contraria, el debate se silencia. Si descalificamos la discusión legítima, comprometemos nuestra capacidad de saber la verdad.

Es importante no lidiar con la disidencia de esta manera. En cambio, deberíamos aprender a argumentar de una manera principista: justa, razonable y gentil. Necesitamos cultivar la capacidad de estar en desacuerdo con la cortesía y no tomar oposición en forma personal. También debemos tener la gracia de permitir que nuestros propios puntos de vista sean desafiados con evidencia, razonamiento y Escritura. Aquellos que se niegan a disputar tienen pocas posibilidades de crecer en su comprensión de la verdad.

No hay razón para amenazar nuestra unidad mediante un debate frívolo. Sin embargo, muchos debates son dignos de nuestros mejores esfuerzos. Pablo le dijo a Timoteo: "Retened la norma de las palabras sanas" y "Cuídate... el tesoro que se te ha

confiado" (2 Timoteo 1:13 - 14). Él le dijo a Tito que escogiera ancianos que pudieran exhortar en sana doctrina y refutar a los que se contradicen, los falsos maestros, dijo, que deben ser silenciados (Tito 1: 9, 11). Este tipo de protección de la verdad no es una empresa pasiva. Es activo y enérgico.

Los argumentos son buenos y la disputa es saludable. Clarifican la verdad y nos protegen del error y del despotismo religioso. Cuando la iglesia desalienta los debates basados en principios y el libre flujo de ideas, el resultado es un cristianismo superficial y un falso sentido de unidad.

Nadie tiene práctica para aprender cómo enfrentar opiniones contrarias de una manera amable y productiva. La unidad que comparten es artificial, no genuina. Peor aún, pierden la capacidad de separar el trigo de la paja. En pocas palabras, cuando los argumentos son pocos, abunda el error.

¿LOS ARGUMENTOS FUNCIONAN?

Ahora quiero abordar otra pregunta: ¿Funcionan los argumentos? La respuesta simple es "Sí, lo hacen", pero esto necesita una explicación.

Algunos sospechan que usar la razón no es espiritual. "Después de todo, no se puede discutir a nadie sobre el reino", dicen. "Solo el Espíritu puede cambiar el corazón de un rebelde. Jesús fue claro en esto. Nadie puede acudir a él a menos que el Padre lo atraiga (Juan 6:44). Ningún argumento intelectual podría sustituir el acto de gracia

soberana necesario para los pecadores. vuelve a sus sentidos ".

Por supuesto, esta última afirmación es completamente cierta hasta donde llega. El problema es que no va lo suficientemente lejos. Hay más en la historia. No se sigue que, si el Espíritu de Dios juega un papel vital, entonces la razón y la persuasión no juegan ninguno. En la mente del apóstol Pablo, no hubo conflicto.

Y *según la costumbre de Pablo,* él fue a ellos, y durante tres días de reposo *razonó* con ellos de las Escrituras, explicando y *dando evidencia de* que el Cristo tuvo que sufrir y resucitar de entre los muertos.... Y *algunos de ellos fueron persuadidos.* (Hechos 17: 2 - 4, cursivas añadidas)

Hay muchos más versículos como este. [2] También es posible que pienses en ejemplos de tu propia vida en los que tomar un enfoque reflexivo con alguien haya tenido una gran influencia en su respuesta, incluso una diferencia decisiva.

En pocas palabras, tú *poder* discuten a alguien en el reino. Pasa todo el tiempo. Pero cuando los argumentos son efectivos, no están funcionando en el vacío.

Cuando la gente dice que no se puede discutir a nadie en el reino, por lo general tienen un enfoque alternativo en mente. Podrían estar pensando que una expresión genuina de amor, amabilidad y aceptación, junto con una

presentación simple del evangelio, es un enfoque más bíblico.

Si está tentado a pensar de esta manera, permítame decir algo que pueda sorprenderlo: *no puede amar a alguien en el reino.* No se puede hacer. De hecho, el evangelio simple en sí mismo ni siquiera es adecuado para hacer ese trabajo.

¿Cómo puedo saber? Porque muchas personas que fueron tratadas con amor y bondad de sacrificio por los cristianos nunca se rindieron al Salvador. Muchos que han escuchado una explicación clara del don de Dios en Cristo, nunca confían en él.

En cada caso, faltaba algo que, cuando está presente, siempre da como resultado la conversión. Lo que falta es ese trabajo especial del Padre al que Jesús se refirió, atrayendo a un alma perdida en sus brazos. De esta obra, Jesús también dijo: "De todo lo que Él me ha dado, no pierdo nada, sino que lo resucito en el día final" (Juan 6:39).

Según Jesús, entonces, dos cosas son verdaderas. Primero, hay una obra particular de Dios que es necesaria para traer a alguien al reino. En segundo lugar, cuando está presente, este trabajo no puede dejar de lograr su objetivo. Sin el trabajo del Espíritu, ningún argumento, no importa cuán persuasivo sea, será efectivo. Pero tampoco lo hará ningún acto de amor ni ninguna presentación simple del evangelio. Agregue el Espíritu, sin embargo, y la ecuación cambia drásticamente.

Aquí está el principio clave: *sin el trabajo de Dios, nada más funciona; pero con el trabajo de Dios, muchas cosas funcionan.* Bajo la influencia del Espíritu Santo, el amor persuade. Por el poder de Dios, el evangelio se transforma. Y con Jesús en el trabajo, los argumentos convencen. Dios está feliz de usar cada uno de estos métodos.

¿Por qué crees que Dios está tan contento de usar un buen argumento como una cálida expresión de amor? Porque tanto el amor como la razón son consistentes con el propio carácter de Dios. El mismo Dios que es la esencia del amor [3] también dio la invitación: "Ven ahora, y razonemos juntos". [4] Por lo tanto, ambos enfoques lo honran.

Comprender esta verdad hace que nuestro trabajo como embajadores sea mucho más fácil. Podemos estar seguros de que cada vez que nos involucramos, tenemos un aliado. Nuestro trabajo es comunicar el evangelio de la manera más clara, amable y persuasiva posible. El trabajo de Dios es tomarlo desde allí. Podemos plantar las semillas o regar los retoños, pero Dios causa cualquier aumento que provenga de nuestros esfuerzos. [5]

No estamos solo en esto Sí, cada uno de nosotros tiene un papel importante que desempeñar, pero toda la presión está en el Señor. Compartir el evangelio es nuestra tarea, pero es el problema de Dios.

Me gusta llamar a este principio "100% Dios y 100% hombre". Soy totalmente responsable de mi

parte del libro de contabilidad, y Dios es completamente responsable por el suyo. Me enfoco en ser fiel, pero confío en que Dios sea efectivo. Algunos responderán y otros no. Los resultados son su preocupación, no la mía. Esto levanta una tremenda carga de mis hombros.

Cuando era un joven cristiano, la esposa de mi mentor me dio algunos consejos sólidos de Juan 10. En este capítulo, Jesús usa una "figura del lenguaje" (v. 6) para describir el trabajo del Espíritu Santo atrayendo a alguien hacia Cristo. "Mis ovejas oyen mi voz", dijo Jesús. "Yo los conozco, y ellos me siguen, y les doy vida eterna, y no perecerán jamás" (Juan 10:27 - 28).

Esto tiene una aplicación muy práctica para el evangelismo porque ayuda a explicar algo que podrías haber encontrado en conversaciones con otros. ¿Alguna vez ha notado que a veces sus comentarios parecen caer en oídos sordos, sin embargo, en otros momentos parecen rentables?

"Cuando comparto mi fe", me dijo Kathy, "presto atención a cómo responden las 'ovejas'. La mayoría seguirá comiendo hierba. Pero de vez en cuando notará que algunos levantan la cabeza. Hay un momento de reconocimiento mientras 'oyen' la 'voz' del Pastor. "

Kathy entendió que era el trabajo de Jesús cambiar el corazón. Como confiaba en que el Espíritu Santo iría antes que ella, simplemente estaba buscando a las personas que la estaban

buscando, por así decirlo. Ella estaba buscando a aquellos que ya estaban hambrientos por el evangelio, aquellos cuyos corazones ya estaban siendo suavizados por el Espíritu. Esas fueron las personas con las que pasó su tiempo. Ella dejó el resto solo. [6]

UNA META MODESTA

Mi confianza en que Dios es responsable de los resultados me ayuda de otra manera. Como sé que solo represento una parte en un proceso más amplio de llevar a alguien al Señor, me siento cómodo dando pequeños pasos hacia ese fin.

Puede sorprenderte escuchar esto, pero nunca me propuse convertir a nadie. Mi objetivo es nunca ganar a alguien para Cristo. Tengo un objetivo más modesto, uno que podría considerar adoptar como propio. *Todo lo que quiero hacer es poner una piedra en el zapato de alguien.* Quiero darle algo en lo que valga la pena pensar, algo que no puede ignorar, ya que continúa mordiéndolo de una buena manera.

Cuando un bateador se levanta al plato, su objetivo no es ganar el juego de pelota. Es un proceso prolongado que requiere un esfuerzo de equipo. Solo quiere una oportunidad de recibir un golpe. Si él se conecta, podría llegar a la base y a la posición de anotación. O puede llevar a otro bateador a casa, incluso si nunca llega primero. De la misma manera, nunca trato de golpear la carrera

ganadora. Solo quiero levantarme para batear. Eso es todo.

En algunos círculos hay presión para que los embajadores cristianos "cierren la venta", por así decirlo. Acércate a la carne del mensaje. Da el evangelio simple Si la persona no responde, aún has hecho tu parte. Sacuda el polvo de sus pies y continúe. En mi opinión, sin embargo, no tienes que llegar al pie de la cruz en cada encuentro. No tienes que intentar cerrar cada trato. Tengo dos razones para esta vista.

Primero, no todos los cristianos son buenos cerradores. Sí, algunos son efectivos para tomar la decisión. Para aquellos con ese don, la cosecha requiere poco esfuerzo. No se requiere nada lujoso; el simple evangelio es el truco. Sin embargo, estoy convencido de que la mayoría de los cristianos, incluido yo, no somos cosechadores. En cambio, somos jardineros ordinarios, cuidando el campo para que otros puedan traer la cosecha a su debido tiempo. Algunos cristianos, conscientes de su dificultad para cosechar, se desaniman y nunca entran en el campo. Si esto te describe, entonces necesitas saber que está bien sembrar, incluso si no cosechas. De hecho, no habría cosecha en absoluto sin ti. Irónicamente, creo que la cosecha es fácil para algunos porque muchos jardineros ordinarios los precedieron: plantaron, riegan y desherbaron, cultivando un crecimiento saludable hasta que la fruta estuvo madura.

Esta es la segunda razón por la que no creo que sea sensato dirigirse directamente a la cruz en cada conversación: en la mayoría de las situaciones, la fruta no está madura. El no creyente simplemente no está listo. Ella puede haber comenzado a considerar el cristianismo. Dejar caer un mensaje sobre ella que, desde su punto de vista, no tiene sentido o simplemente es increíble, no logra nada. De hecho, puede ser lo peor que puedes hacer. Ella rechaza un mensaje que no comprende, y luego es más difícil llegar a la próxima vez.

Piensa en tu propio viaje a Cristo. Lo más probable es que no pases de un estancamiento al compromiso total. En cambio, Dios se ocupó de ti durante un período de tiempo. Hubo un período de reflexión cuando resolvió los detalles.

Hace unos años, hablé con un abogado judío que no entendía por qué necesitaba creer en Jesús. En su caso, no intenté construir un punto de decisión donde le pregunté: "¿Quieres recibir a Cristo?" En cambio, puse una piedra en su zapato. Le di dos preguntas en que pensar. Necesitaba digerir información vital antes de estar listo para un compromiso genuino. Si alguna vez tomó la decisión de confiar en Jesús, quise que fuera informado y reflexivo, una elección que duró, no una reacción emocional hecha en el calor del momento que más tarde abandonaría.

Una primavera, hablé en San Diego ante una audiencia de cuatrocientos estudiantes en un salón

de baile en el medio del campus de la Universidad de California. La mayoría no eran cristianos. Había oído que la actitud general en el campus era que los cristianos eran estúpidos. Eso sonó como un buen comienzo para mi charla.

"Entiendo que muchos de ustedes piensen que los cristianos son estúpidos", le dije a la audiencia. "Bueno, muchos de ellos lo son", admití. "Pero muchos no cristianos son estúpidos también, así que no sé cómo eso te ayuda. Lo que quiero hacer esta noche es mostrarte que *cristianismo* no es estúpido ".

Luego compartí con ellos mi modesto objetivo. "No estoy aquí para convertirte esta noche", dije. "En cambio, quiero poner una piedra en tu zapato". Después de eso, di una conferencia sobre el fracaso del relativismo. No estuve allí para cerrar la venta. Solo quería darles algo en qué pensar.

Al final resultó que, al tomar preguntas de la audiencia después, pude dar más detalles sobre el evangelio, pero solo después de haber sentado las bases al hacer que el mensaje no solo fuera sensato para ellos, sino también razonable. Di un paso a la vez.

Los animo a que consideren la estrategia que uso cuando Dios me abre una puerta de oportunidades. Rezo rápidamente por sabiduría, luego me pregunto esto: ¿Qué puedo decir en esta circunstancia? ¿Qué pregunta puedo hacer? ¿Qué semilla puedo sembrar para que la otra persona

piense? Entonces simplemente intento poner una piedra en el zapato de la persona.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Abrí este capítulo al abordar un puñado de reservas que podría tener sobre el desarrollo de su habilidad táctica como embajador. Hay una diferencia entre una discusión y una pelea. Las peleas antipáticas no son productivas. Si *nadie* en la conversación se enoja, luego *tú* perder. Los argumentos, por otro lado, son buenas cosas. De hecho, discutir es una virtud, porque fomenta el pensamiento claro. Si se hace bien, ayuda a refinar nuestra comprensión de la verdad.

Cuando los cristianos evitan el conflicto de principios sobre cosas que importan por temor a la desunión y la división, paralizan a la iglesia de tres maneras. Primero, la Escritura ordena que guardemos la verdad dentro de nuestras filas; donde los argumentos son pocos, abunda el error. Segundo, a los creyentes se les niega la oportunidad de aprender a discutir entre ellos de manera justa, razonable y amable. En tercer lugar, el resultado para las iglesias de lucha contra la fóbica no es la unidad genuina, sino una unanimidad artificial, una paz superficial y artificial.

Para aquellos que están tentados a pensar que presentar argumentos y pruebas no es espiritual porque solo Dios puede cambiar un corazón rebelde, hice dos observaciones. Primero, sin el trabajo de Dios, nada más funcionará, ni

argumentos, ni amor, ni siquiera el simple evangelio. Segundo, con la ayuda del Espíritu Santo, Dios se complace en usar muchas cosas. El amor y la razón son especialmente atractivos para él porque ambos son consistentes con su naturaleza. El hecho es que, con la ayuda de Dios, los argumentos funcionan todo el tiempo. Jesús los usó, Pedro los usó, y Pablo los usó, todo con gran efecto.

Comprender el papel central de Dios en el proceso elimina una gran carga. Podemos enfocarnos en nuestro trabajo-ser claros, afables y persuasivos-y luego dejar los resultados a Dios (lo que llamé "100% Dios y 100% hombre"). Estamos buscando a aquellos que nos buscan, en cierto sentido, personas cuyos corazones ya están siendo tocados por el Espíritu. Podemos estar alertas para aquellas ovejas que escuchan la "voz" de Jesús y levantan sus cabezas, sin molestar a aquellos que aún no están listos.

Finalmente, lo alenté a adoptar la meta modesta para sus encuentros que he encontrado tan efectiva. En lugar de tratar de llegar a la cruz en cada encuentro, solo intenta poner una piedra en el zapato de alguien. Trata de darle a la persona algo en qué pensar. Concéntrate en plantar una semilla que luego pueda florecer bajo el cuidado soberano de Dios.

CAPITULO TRES
CÓMO ENTRAR EN EL ASIENTO DEL CONDUCTOR: LA TÁCTICA DE COLUMBO

Comencemos este capítulo poniéndolo en un lugar difícil. Quiero que te imagines en las siguientes situaciones.

Escena 1: Organiza una cena en su casa para algunos de sus amigos cercanos de la iglesia. La conversación varía de forma natural sobre una serie de temas espirituales interesantes. De repente, para su sorpresa y vergüenza, su hijo de quince años anuncia con cierta beligerancia que ya no cree en Dios. "Simplemente no es racional", dice. "No hay pruebas".

No sabías que se estaba moviendo en esta dirección. Hay un silencio aturdido. ¿Qué dirás?

Escena 2: Es la noche de tu grupo de estudio bíblico semanal. Durante la discusión del sermón dominical sobre la Gran Comisión, un recién llegado comenta: "¿Quién somos para decir que el cristianismo es mejor que cualquier otra religión? Creo que la esencia de la enseñanza de Jesús es el amor, al igual que todas las religiones. No es nuestro trabajo para decirle a otras personas cómo vivir o creer ". El resto del grupo se inquieta torpemente, pero no dice nada. ¿Cómo respondes?

Escena 3: Estás en la lanzadera de la universidad con un amigo que nota una Biblia en tu mochila. "He leído la Biblia antes", dice. "Tiene

algunas historias interesantes, pero la gente también lo toma

seriamente. Después de todo, solo fue escrito por hombres, y los hombres cometen errores. "Tratas de recordar los puntos que tu pastor hizo unas semanas antes sobre la inspiración de la Biblia, pero ven con las manos vacías. ¿Qué dices?

Escena 4: Usted está sentado en el concesionario del automóvil, mirando la televisión y esperando con otros clientes para que se le dé servicio a su automóvil. Un programa de noticias de televisión destaca a los grupos religiosos que tratan de influir en la legislación moral importante. La persona sentada a tu lado dice: "¿Acaso estas personas no han oído hablar de la separación de la iglesia y el estado? Esos cristianos siempre intentan forzar sus puntos de vista sobre los demás. No se puede legislar la moralidad. ¿Por qué no se van? el resto de nosotros solos? " Otras personas están escuchando y no quieres crear una escena, pero sientes que debes decir algo. ¿Cuál es tu próximo movimiento?

lo -SEGUNDO VENTANA

En cada uno de estos casos tienes una oportunidad, pero hay obstáculos. Primero, debe hablar rápido porque la oportunidad no durará mucho. Tienes solo unos 10 segundos antes de que se cierre la puerta. En segundo lugar, estás en conflicto. Desea decir algo, pero también le

preocupa ser sensible, mantener la paz, preservar las amistades y no parecer extremo.

¿Qué pasaría si te dijera que hubo un escape fácil del desafío que presenta cada situación anterior, una forma de minimizar la incomodidad y comprometer a la otra persona de forma productiva y con gracia? ¿Qué pasaría si tuviera un plan simple que lo guiara en su próximo movimiento? ¿Eso le daría la confianza para dar un pequeño paso hacia el abordaje de desafíos como estos?

Tengo un plan así. Mi plan me ayuda a saber cómo usar esa ventana crítica de 10 segundos para mi mejor ventaja. Actúa como una guía para dirigir mis próximos pasos. Cuando considero cada una de las escenas anteriores, inmediatamente me vienen a la mente una serie de preguntas. Más adelante en el capítulo, te daré la historia de estas preguntas. Por el momento, piense en cómo estas respuestas comienzan a abordar el contenido de las observaciones de la persona y aun así lo llevan a una conversación interactiva de una manera muy intencional.

Desafío 1: "No es racional creer en Dios. No hay pruebas".

¿Qué quieres decir con "Dios"?, es decir, ¿qué tipo de Dios rechazas? ¿Qué es específicamente irracional sobre creer en Dios? Ya que le preocupa la prueba de la existencia de Dios, ¿qué tipo de evidencia consideraría aceptable?

Desafío 2: "El cristianismo es básicamente lo mismo que todas las demás religiones. La similitud principal es el amor. No debemos decirle a los demás cómo vivir o creer".

¿Cuánto has estudiado otras religiones para comparar los detalles y encontrar un tema común? ¿Por qué las similitudes serían más importantes que las diferencias? Tengo curiosidad, ¿cuál crees que fue la actitud de Jesús en este tema? ¿Pensaba que todas las religiones eran básicamente iguales? ¿No es decirles a las personas que se amen entre sí solo otro ejemplo de cómo deben vivir y creer?

Desafío 3: "No se puede tomar la Biblia demasiado en serio porque solo fue escrita por hombres, y los hombres cometen errores".

¿Tienes algún libro en tu biblioteca? ¿Fueron esos libros escritos por humanos? ¿Encuentras algo de verdad en ellos? ¿Hay alguna razón por la que piensas que la Biblia es menos veraz o confiable que otros libros que tienes? ¿La gente siempre comete errores en lo que escriben?

¿Crees que, si Dios existiera, sería capaz de usar humanos para escribir exactamente lo que quiere? ¿Si no, porque no?

Desafío 4: "Está mal forzar tus puntos de vista sobre otras personas. No se puede legislar la moralidad. Los cristianos involucrados en política violan la separación de la iglesia y el estado".

¿Votas? Cuando vota por alguien, ¿espera que su candidato apruebe leyes que reflejen su propio

punto de vista? ¿No sería eso esencialmente forzando tus puntos de vista sobre los demás? ¿En qué se diferencia eso de lo que estás preocupado aquí? ¿Es su opinión que solo las personas no religiosas deberían poder votar o participar en política, o que lo malinterprete? ¿Dónde, específicamente, en la Constitución, las personas religiosas están excluidas del proceso político? ¿Puede darme un ejemplo de legislación que no tiene un elemento moral?

Quiero que notes varias cosas sobre estas respuestas. Primero, cada una es una pregunta. Mi respuesta inicial en una situación como esta no es predicar acerca de mi punto de vista o incluso estar en desacuerdo con el suyo. Más bien, quiero destacarlos, invitarlos a hablar más sobre lo que piensan. Esto me quita mucha presión, porque cuando hago una pregunta, la pelota vuelve a la cancha. También me protege de saltar a conclusiones y distorsionar involuntariamente su significado.

Hacer preguntas te permite escapar del cargo, "Estás torciendo mis palabras". Una pregunta es una solicitud de aclaración específicamente para que no retuerzas sus palabras. Cuando hago una pregunta de aclaración, mi objetivo es comprender el significado de una persona. ver (y sus consecuencias), no distorsionarlo.

En segundo lugar, cada una de estas preguntas es una invitación al diálogo reflexivo. Cada uno es

un estímulo para participar en la conversación de una manera reflexiva. Aunque mi tono es relajado y cordial, mis preguntas son lo suficientemente claras como para desafiar a la persona a pensar en lo que acaba de decir.

En tercer lugar, estas no son consultas inactivas. Tengo un propósito particular para cada pregunta. Con algunos, simplemente estoy recopilando información ("¿Votas?"). Otros, te habrás dado cuenta, están liderando sutilmente; es decir, las preguntas mismas sugieren un problema con el pensamiento de la otra persona ("¿No sería eso esencialmente forzar tus puntos de vista sobre los demás?").

Cada una de las preguntas que he sugerido anteriormente se me ocurre porque tengo un plan. Sé que entrar en conversaciones sobre asuntos espirituales no es fácil, especialmente si la guardia de alguien está levantada. No es inusual quedarse sin palabras, sin saber qué decir. Esto se complica por el miedo a pasar por encima de su cabeza o, lo que es peor, a ofender a alguien. Necesitamos un poco de ayuda

Nuestra primera táctica es una solución práctica para ese problema. Es por eso que lo uso más que cualquier otro. Hace que sea fácil incluso para los más tímidos involucrar a los demás de una manera significativa, ya que proporciona una guía paso a paso, un plan de juego virtual, para facilitar la conversación.

Podría llamarse la "reina madre" de todas las tácticas porque es muy flexible y adaptable. Se combina fácilmente con otros movimientos que aprenderás más adelante. Es la táctica más simple imaginable para detener a un rival en su camino, darles la vuelta a las cosas y hacer que piense, una manera prácticamente sin esfuerzo de ponerte en el asiento del conductor de la conversación.

Simplemente se llama " Columbo ".

TOMA UNOS CONSEJOS DEL TENIENTE COLUMBO

La táctica de Columbo lleva el nombre del teniente Columbo, un brillante detective de televisión con una forma inteligente de atrapar a un delincuente.

El inspector llega a la escena en completo desorden, su cabello como una fregona descuidada, su gabardina arrugada sin remedio, su cigarro apretado entre los dedos rechonchos. El lápiz de Colombo ha desaparecido de nuevo, por lo que su bloc de notas es inútil hasta que se quema una pluma de un transeúnte.

En apariencia, Columbo es torpe, inepto y completamente inofensivo. No podía pensar en cómo salir de una bolsa de papel mojada, o eso parece. Es estúpido, pero es estúpido como un zorro porque el teniente tiene un plan simple que explica su notable éxito.

Después de hurgar en la escena del crimen, rascándose la cabeza y murmurando para sí mismo,

el teniente Columbo hace su movimiento característico. "Tengo un problema", dice mientras se frota la frente arrugada.

"Hay algo sobre esto que me molesta". Se detiene un momento para reflexionar sobre su situación, luego se vuelve hacia su sospechoso. "Pareces una persona muy inteligente. Quizás puedas resolverlo por mí. *¿Te importa si te hago una pregunta?"*

La primera consulta es suficientemente inocente (si el teniente parece amenazante, asustará a su presa), y por el momento parece satisfecho. Sin embargo, cuando giró sobre sus talones para irse, se detuvo a mitad de camino. Algo acaba de ocurrirle. Él vuelve a la escena, levanta su dedo índice y dice: "Solo una cosa más".

Pero la pregunta "solo uno más" lleva a otra. Y otro. Pronto vienen implacablemente, pregunta tras pregunta, hasta el punto de la distracción y, en última instancia, la molestia.

"Lo siento", le dice Columbo a su asediado sospechoso. "Sé que estoy haciendo una plaga de mí mismo. Es porque sigo haciendo estas preguntas. Pero te diré ya," se encoge de hombros, "No puedo ayudarme a mí mismo. Es un hábito."

Y este es un hábito en el que quieres entrar.

La clave de la táctica de Columbo es *pasar a la ofensiva de una manera inofensiva mediante el uso de preguntas cuidadosamente seleccionadas para avanzar productivamente en la conversación.* En

pocas palabras, nunca haga una declaración, al menos al principio, cuando una pregunta hará el trabajo.

VENTAJAS DE PEDIR

Hay docenas de formas divertidas de hacer esto, y con un poco de práctica puede convertirse en una segunda naturaleza. Hugh Hewitt, un presentador de programa de entrevistas de radio nacionalmente sindicado, es un maestro de esta técnica. En su maravilloso librito *In, But Not Of,* una introducción para los cristianos sobre el compromiso reflexivo con la cultura, Hewitt aconseja hacer al menos media docena de preguntas en cada conversación. Es un hábito que ofrece tremendas ventajas.

Por un lado, las preguntas sinceras son amistosas y halagadoras. Invitan a una interacción cordial sobre algo que a la otra persona le importa mucho: sus propias ideas. "Cuando haces una pregunta, muestras interés en la persona que se le pregunta", escribe Hewitt. "A la mayoría de las personas no se les pregunta sobre muchos temas, si es que hay alguno. Sus opiniones no son solicitadas. Pedirlas es ser recordado con cariño como una persona muy interesante y llena de gracia por derecho propio". [1]

A veces las cosas pequeñas tienen el mayor impacto. Usar preguntas simples y directas es una manera casi fácil de presentar temas espirituales a una conversación sin parecer brusco, grosero o

agresivo. Las preguntas son atractivas e interactivas, sondeantes, pero amistosas. Lo más importante es que te mantienen en el asiento del conductor mientras otra persona hace todo el trabajo.

En segundo lugar, obtendrás una educación. Dejarás una conversación sabiendo más que cuando llegaste. Algunas veces esa información será exactamente lo que necesita para marcar la diferencia. Cuando un joven me pidió que le recomendara un libro sobre budismo para que pudiera testificar a su amigo budista, le dije que no se molestara con el libro. En cambio, pregúntele a los budistas. Siéntate con un café y déjalo dar el tutorial. Es mucho más fácil, estaría aprendiendo los detalles de las convicciones de su amigo (en lugar de una versión académica), y estaría construyendo una relación al mismo tiempo.

En tercer lugar, las preguntas le permiten avanzar en un punto sin ser agresivo. Dado que las preguntas son en gran parte neutrales, o al menos parecen de esa manera, no suenan como "sermones". Cuando haces una pregunta, en realidad no estás exponiendo tu propia opinión. Aquí hay un beneficio adicional: si no está presionando un punto, no tiene nada que probar y, por lo tanto, no hay nada que defender. La presión está apagada. Puede relajarse y disfrutar de la conversación mientras espera una apertura fácil.

Una vez, durante una cena en la casa de un conocido comediante, entablé una enérgica conversación con la esposa del actor sobre los derechos de los animales. Tenía serias reservas sobre sus ideas, pero no la contradije directamente. En cambio, hice preguntas para exponer algunas de las debilidades que vi en su opinión.

Eventualmente, comenzó a desafiar lo que ella pensaba que eran mis propios puntos de vista. Señalé que nunca había expresado mis creencias.

Solo había estado haciendo preguntas, por lo que, estrictamente hablando, no había nada que defender. No me importó responder por mis propios puntos de vista, pero hasta ese momento no habían aparecido. Estaba fuera de peligro.

Finalmente, y lo más importante, las preguntas cuidadosamente colocadas lo ponen en el asiento del conductor. "Ser un asker te permite controlar situaciones que los enunciadores rara vez logran", señala Hewitt. "Un interrogador alerta puede juzgar cuándo alguien se siente incómodo. Pero no se detenga. Simplemente cambie las instrucciones... *Una vez que aprenda a guiar una conversación, también habrá aprendido cómo controlarla".* [2]

Se podría haber pensado que Jesús usó este método con frecuencia. Al enfrentarse a una multitud hostil, a menudo hacía preguntas importantes para desafiar a su audiencia o silenciar a sus detractores al exponer su necedad: "Muéstrame un denario. ¿De quién es la imagen y

la inscripción que tiene?" (Lucas 20:24); "¿Fue el bautismo de Juan del cielo o de los hombres?" (Lucas 20: 4); "¿Qué es más fácil, decirle al paralítico: 'Tus pecados te son perdonados', o decir: 'Levántate, toma tu camilla y anda'?" (Marcos 2: 9). [3]

En ninguno de estos casos estaba Jesús hablando sin hacer nada. Él entendió el poder de una consulta bien ubicada. Cada vez que Jesús hacía una pregunta, tenía un propósito. De la misma manera, la táctica de Columbo es más poderosa cuando tienes un plan.

Hay tres formas básicas de usar Columbo. Cada uno es lanzado por una pregunta modelo diferente. [4] Estas tres aplicaciones comprenden el plan de juego que uso para domesticar al crítico más beligerante. A veces simplemente quiero *reunir información*. Otras veces, hago una pregunta para *revertir la carga de la prueba,* es decir, para alentar a la otra persona a dar los motivos de sus propios puntos de vista. Finalmente, uso preguntas para *dirigir la conversación* en una dirección específica.

"¿QUÉ QUIERES DECIR CON ESO?"

Cuando el teniente Columbo aparece en la escena del crimen, lo primero que hace es recopilar información. De la misma manera, a veces necesitarás más información antes de poder continuar una conversación.

Su sonda inicial, entonces, será abierta: "¿Qué quieres decir con eso?" (o alguna variación).

Esta pregunta proporciona una apertura natural para la conversación y no ejerce presión sobre usted. Se entrega de una manera suave, genuinamente curiosa. Es una forma sencilla y prácticamente sin esfuerzo de utilizar Columbo, y tiene enormes ventajas.

En primer lugar, esta pregunta inmediatamente involucra al no creyente (o al creyente, si la diferencia de opinión es interna teológica) de una manera interactiva. Esto lo convierte en un excelente iniciador de conversación. Cuando noté las joyas que llevaba la bruja en Wisconsin y pregunté: "¿Tiene esa estrella un significado religioso?" - una variación de "¿Qué quieres decir con eso?" - condujo a una conversación productiva.

Hay momentos en que la discreción es la mejor parte del valor. Por ejemplo, si su esposa lo llama idiota, no pregunte: "¿Qué quiere decir con eso?" Ella podría obligar aclarando.

A continuación, esta pregunta revela información valiosa; te ayuda a saber *qué* una persona piensa. Hay dos razones por las que esto es importante: no quiere malinterpretarlo, y no quiere tergiversarlo.

Algunas preguntas o desafíos son vagos. No tiene sentido seguir adelante si está confundido o no está claro sobre lo que se dice. Por ejemplo, la afirmación de que "todo es relativo" es muy ambigua. Nunca debería pasar sin una solicitud de

aclaración. Preguntas como, "¿Qué quieres decir con 'pariente'?" "Es *todo* ¿relativo? "y" ¿Eso se aplicaría incluso a su propia declaración? "están todos en orden.

Otros desafíos son complejos. De hecho, contienen una serie de problemas específicos mezclados. Por ejemplo, a veces las personas afirman que Dios no es necesario para explicar la moralidad; la evolución puede hacer el trabajo. Dado que nuestra supervivencia depende de una ética compartida, es evidente para ellos cómo la selección natural podría estar involucrada en el proceso.

Pero esta explicación confunde irremediablemente dos nociones distintas. La primera es la evolución darwiniana que, por definición, solo puede explicar la moralidad en términos de *rasgos físicos genéticamente determinados* seleccionados para la supervivencia (aunque uno se pregunta cómo el resto del reino animal parece haber resistido muy bien sin él). El segundo es la "evolución" de *la civilización inteligentemente diseñada* desde una etapa nuclear primitiva con cada tribu local defendiéndose por sí misma, hasta una etapa de contrato social que permite a todos vivir juntos en seguridad y armonía. Estos son problemas diferentes. Es posible que necesite sondear suavemente las preguntas para aclarar la confusión y luego tratar cada posibilidad en sus propios términos.

En segundo lugar, si no comprende el punto de una persona, puede tergiversarlo. Este es un paso en falso serio, incluso cuando se hace por accidente. En lugar de luchar contra el verdadero problema (la vista real de tu oponente), configuras una imitación sin vida (un "hombre de paja") que luego derribas fácilmente. Si eres culpable de utilizar la falacia del hombre de paja, es posible que descubras que has refutado brillantemente una visión que la otra persona no tiene.

Algunas veces la razón *tú* se confunden sobre el significado de otra persona es porque *ella* está confundida, también. Se opone al cristianismo por razones que no ha pensado bien. La objeción florece porque nadie ha desafiado la falta de claridad que condujo al pensamiento confuso en primer lugar.

No se sorprenda, entonces, cuando su pregunta "¿Qué quiere decir con eso?" se encuentra con una mirada en blanco. La gente no sabe a qué se refieren la mayor parte del tiempo. A menudo solo están repitiendo consignas. Cuando les pides que desarrollen su preocupación, opinión o punto de vista con más precisión, se quedan mudos. Se ven obligados a pensar, tal vez por primera vez, exactamente lo que significan.

Sé paciente. Hacer preguntas es la forma más sencilla de aclarar la confusión. También le da tiempo para evaluar la situación y reunir sus pensamientos.

Irónicamente, a veces un poco más de claridad es todo lo que se necesita para rechazar una objeción. Cuando alguien me dice: "La reencarnación fue originalmente parte de la enseñanza cristiana, pero fue sacada de la Biblia en el siglo IV", siempre les pido que expliquen cómo funciona eso (una variación de nuestra primera pregunta de Columbo). El diablo, como dicen, está en los detalles de tal engaño. ¿Cómo elimina alguien las líneas de texto seleccionadas de decenas de miles de documentos manuscritos que han estado circulando por la región mediterránea durante más de trescientos años? Esto sería como tratar de eliminar en secreto un párrafo de todas las copias del *LA Times* de ayer. No se puede hacer.

Asegúrese de prestar atención a la respuesta a sus preguntas. Si el significado aún no está claro, siga con más consultas. Diga: "Déjame ver si te entiendo en esto". Luego retroalimenta la vista para asegurarte de que lo hiciste bien.

No subestimes el poder de la pregunta "¿Qué quieres decir con eso?" Úselo a menudo Puedes preguntarlo en sus muchas variaciones durante todo el día. Te mantendrá involucrado en una conversación productiva y cordial mientras mantienes el enfoque y la presión sobre la otra persona, no sobre ti.

lO -SEGUNDO VENTANA - Redux

Anteriormente en este capítulo, planteé cuatro escenarios diferentes para que los

considere. Luego ofrecí una serie de preguntas que pensé que eran respuestas apropiadas para cada una. Mi objetivo general era utilizar la táctica de Columbo para obtener información, ganar tiempo y dirigir las cosas en una dirección que creía que podría ser productiva. Sin embargo, es posible que se haya preguntado por qué elegí las preguntas específicas que hice. Aquí estaba mi pensamiento.

En "Escena 1", noté que no estaba claro qué tipo de Dios estaba siendo rechazado. Para algunas personas, Dios es un anciano con barba sentado en un trono en algún lugar del espacio. Si ese es el tipo de Dios que *no lo hagas* creer, entonces estoy de acuerdo con ellos. Algunos rechazan la noción de un Dios personal, pero aún creen en una fuerza de Dios impersonal que anima el universo. O puede resultar que simplemente estoy tratando con el buen ateísmo naturalista y materialista pasado de moda. En cualquier caso, necesito más información antes de poder continuar.

Incluso cuando parece haber poca ambigüedad en un comentario, una pregunta de aclaración, incluso una simple, puede romper la tensión de un momento incómodo y comprarle algo de tiempo. Incluso puede generar información que no esperabas.

Espero que vean los beneficios de este enfoque minimalista, al menos como punto de partida. Cuando te encuentras por primera vez con un ateo, puedes lanzar algo como el argumento

cosmológico kalam para la existencia de Dios, si lo supieras, si lo entendieras, y si lo recuerdas, pero eso sería prematuro, ¿no es así? ¿Por qué hacer las cosas difíciles contigo mismo? Una pregunta le sirve mucho mejor inicialmente.

La demanda de pruebas de la existencia de Dios a veces es un truco. Puede ser una solicitud razonable de evidencia, pero a menudo no lo es. A menos que sepa de antemano qué tipo de evidencia contaría (¿argumentos científicos? ¿Históricos? ¿Filosóficos? ¿Revelación?) O qué tipo de "prueba" sería satisfactoria (prueba absoluta, prueba más allá de una duda razonable, prueba basada en la preponderancia de la evidencia).), probablemente perderás tu tiempo. Es demasiado fácil para una persona intelectualmente deshonesta despedir sus esfuerzos. "No lo suficientemente bueno", es todo lo que necesita decir.

La acusación de que la creencia en Dios es irracional es común, pero completamente sin fundamento. No voy a dejar que nadie que defienda esta afirmación fácilmente. Quiero saber, específicamente, cómo el teísmo está en desacuerdo con el buen pensar. Mi pregunta de Columbo obliga a la persona a deletrear el problema en lugar de evitar generalidades vagas.

Creer en duendes es irracional. Creer en Dios, por el contrario, es como creer en los átomos. El proceso es exactamente el mismo. Sigues las pruebas de lo que *poder* ver para concluir la

existencia de algo que *no* se *puede* ver. El efecto necesita una causa adecuada para explicarlo.

No hay nada irracional o irrazonable sobre la idea de un Dios personal que crea el universo material. Un Big Bang necesita un "gran Banger", me parece a mí. Un conjunto complejo de instrucciones (como en el ADN) necesita un autor. Un plan requiere un ingeniero. Una ley moral necesita un legislador moral. Esto no es un salto; es un paso de reflexión inteligente. Por lo tanto, la pregunta "Específicamente, ¿qué es irracional sobre creer en Dios?" está completamente en orden

La "escena 2" presenta otro desafío común: el pluralismo religioso. Mis preguntas tenían como objetivo capitalizar una serie de debilidades.

En primer lugar, los comentarios muestran una comprensión ingenua de otras religiones (en realidad varían ampliamente en creencias fundamentales). En segundo lugar, el pluralismo supone que las similitudes entre las religiones son más importantes que las diferencias. ¿La aspirina y el arsénico son básicamente los mismos porque ambos vienen en tabletas? Para algunas cosas, las diferencias son críticas. La religión es uno de ellos.

También está claro que Jesús no era un pluralista. [5] Como un judío observante, se aferró a los Diez Mandamientos. La más importante entre ellos fue la primera: El Señor es Dios y le debemos fidelidad únicamente a él. Todas las otras religiones

son distorsiones y engaños. Los primeros seguidores de Cristo fueron llamados primero "cristianos" en Antioquía por *otros* (Hechos 11:26) Su nombre para *sí mismos* era simplemente "el Camino" (Hechos 9: 2; 19: 9, 23; 22: 4, 24:14, 22).

Por cierto, ¿notó que esta teología mínima de la "Escena 2" ("La esencia de la enseñanza de Jesús es el amor, no decirles a otras personas cómo vivir o creer") no le permite escapar de sus propios cargos? Él tiene sus propias convicciones teológicas, amor, no juicio, que él piensa que deberían gobernar cómo otras personas piensan y creen. Esto, por supuesto, es un juicio en sí mismo. Es por eso que pregunté: "¿No es decirle a la gente que se amen unos a otros simplemente otro ejemplo de cómo deben vivir y creer?"

En "Escena 3", la palabra clave es "solo", como en "la Biblia era *solamente* escrito por hombres. "Note que la declaración en sí misma presume lo que intenta probar, que la Biblia es un documento puramente humano. Dado que esta es la cuestión en cuestión, el intento es circular.

Pero hay un problema más fundamental. Incluso sin la ayuda de Dios, los seres humanos falibles a veces lo hacen bien. Nuestras bibliotecas están llenas de libros escritos por simples mortales que parecen completamente capaces de precisión, perspicacia y sabiduría. Si esto es cierto de tantos otros, ¿por qué no de Pablo, Pedro, Juan o Jesús?

Entiendo que este no es un argumento de inspiración. No está destinado a ser. Recuerde, mi objetivo es modesto. Quiero poner una piedra en el zapato de la persona. Quiero que piense. Quiero que considere escuchar a Jesús primero antes de despedirlo. Si puedo simplemente abrir esa puerta, he logrado algo importante. Este es el por qué.

La mayoría de las personas que creen en la autoridad de la Biblia no llegaron a esta convicción mediante el argumento, sino a través del encuentro. [6] Por ejemplo, cuando los soldados fueron enviados a arrestar a Jesús al principio de su ministerio, regresaron con las manos vacías. ¿Por qué habían desobedecido las órdenes? Porque ellos habían *escuchado.* "Nunca un hombre habló como este hombre habla", dijeron (Juan 7:46). Jesús no comenzó su discurso con razones por las cuales la gente debería creer en sus palabras. En cambio, simplemente dijo la verdad, e inmediatamente resonó con muchos en la multitud.

Llegué a creer que la Biblia era la Palabra de Dios de la misma manera que sospecho que lo hiciste. Encontré la verdad de primera mano y me conmovió. Si quieres que los escépticos crean en la Biblia, no te involucres en una guerra de inspiración. En lugar de eso, invítelos a escuchar, a participar de las palabras de Jesús de primera mano, y luego permita que el Espíritu haga el trabajo pesado por usted.

Entonces, cuando alguien dice que la Biblia fue "solo escrita por hombres", hago preguntas para alentarlo a tratar a Jesús como a cualquier otro maestro. Quiero que esa persona escuche las palabras de Jesús primero, luego saque conclusiones. En mi bolsa de viaje, conservo copias del Evangelio de Juan, y ofrezco uno como regalo, sugiriendo: "Sería mejor dejar que Jesús hable por sí mismo". Una vez que mi nuevo amigo ha leído un poco, cualquier otra razón que dé para la autoridad bíblica tendrá el suelo necesario para echar raíces.

Es fácil ver el problema con el primer desafío en "Escena 4" ("Está mal forzar tus puntos de vista sobre otras personas"). Aquellos que son sensibles acerca de "forzar" puntos de vista no tienen ningún negocio que participe en un proceso legislativo que simplemente haga eso, ergo la pregunta, "¿Votas?"

En cuanto a legislar la moralidad, Aristóteles observó que toda ley descansa sobre una base necesaria de moralidad. Si el ejercicio del poder por parte del gobierno no está al servicio del bien común, entonces sus acciones son ilícitas. En pocas palabras, la moralidad es lo único que *poder* legislar.

A veces, esta primera pregunta de Columbo está dirigida a una declaración específica o tema de discusión. Otras veces, la pregunta puede ser más abierta. A medida que el diálogo continúa, guíe suavemente la conversación a una dirección

más productiva espiritualmente con preguntas adicionales.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Comenzamos el capítulo con un desafío. Te di la oportunidad de considerar lo que dirías en el intervalo de 10 segundos disponible para responder a algunos desafíos estándar que podrías enfrentar como embajador cristiano. Luego comencé a delinear un plan simple como una guía para dirigir sus pasos. Este plan se llama " Columbo ".

La táctica de Columbo es una manera desarmante de pasar a la ofensiva con preguntas cuidadosamente seleccionadas que mejoran productivamente la conversación. Este enfoque tiene muchas ventajas. Las preguntas pueden ser excelentes *iniciadores de conversación.* Son *interactivo* por naturaleza, invitando a otros a participar en el diálogo. Son *neutral,* protegiéndote de recibir "sermones", ayudándote a avanzar sin indicar tu caso. Preguntas *compra valioso tiempo* Finalmente, son esenciales para mantenerte *controlar* de la conversación

Luego aprendimos que hay un propósito específico para las preguntas que hacemos. El primer propósito de Columbo es obtener información. La pregunta, "¿Qué quieres decir con eso?" (o alguna variación) logra ese fin. Aclara el significado de la persona para que no la malinterprete o la malinterprete. También te permite controlar la conversación de inmediato.

Esta pregunta hace algo más que es muy importante. Obliga a la otra persona a pensar con más cuidado sobre lo que significa exactamente cuándo lanza un desafío. En lugar de conformarse con declaraciones que son ambiguas o vagas, le pedimos que explique claramente su objeción. Luego miramos con cierto detalle cuatro desafíos muy específicos para ver cómo funciona esto.

La pregunta "¿Qué quieres decir con eso?" es el primer paso para administrar las conversaciones. Úselo a menudo En el próximo capítulo agregaremos otro paso a nuestro plan de juego, el segundo uso de la táctica Columbo.

CAPITULO CUATRO

COLUMBO PASO DOS: LA CARGA DE LA PRUEBA

ALGUNAS personas piensan que los cristianos son los únicos que deben responder por sus creencias. Por supuesto, deberíamos poder dar razones de lo que creemos que es verdad. Pero no somos los únicos; otros deberían poder hacer esto también.

Sin embargo, no es inusual que las personas olviden que tienen esta responsabilidad. A veces parecen pensar que todo lo que tienen que hacer es contar una historia realmente buena y que han hecho su trabajo. Puede llamar a esto una "historia para dormir". Evocan un cuento destinado a poner su punto de vista o su argumento para descansar. Pero esto no servirá. También podrían haber comenzado con "Había una vez". Cuando comprenda esto, su trabajo como embajador será mucho más fácil.

Si usted ha visto ningún repeticiones de *I Love Lucy* (o si usted es lo suficientemente grande, como yo, para recordar las primeras carreras), se puede recordar Ricky Ricardo diciendo, "Lucy, tienes un montón de ' splainin ' hacer " La declaración de Ricky se aplica aquí también. La gente del otro lado de tu opinión tiene un montón de " splainin " para hacer ellos mismos, y es tu trabajo lograr que lo hagan.

Muchos desafíos al cristianismo prosperan en generalidades vagas y consignas enérgicas pero vacuas. ¿Cómo ayudamos a los demás a ser más explícitos sobre las razones de sus puntos de vista? ¿Cómo los mantenemos intelectualmente honestos? El segundo paso de Columbo ayudará. Lo llamo "invertir la carga de la prueba".

La carga de la prueba es la responsabilidad que alguien tiene para defender o dar evidencia de su punto de vista. Generalmente, la regla se puede resumir de esta manera: Quien hace la reclamación soporta la carga. La clave aquí es no permitir que te empujen a una posición defensiva cuando la otra persona está haciendo el reclamo. No es su deber demostrarle que está equivocado. Es su deber demostrar su punto de vista. Déjame darte un ejemplo de lo que quiero decir.

CONFUSIÓN CÓSMICA

Una vez fui invitado a la estación de radio secular mejor calificada en Los Ángeles. El tema fue el diseño inteligente sobre la evolución. Cuando un llamador usó el Big Bang para discutir contra un Creador, señalé que el Big Bang funcionó a mi favor. Luego usé mi línea "un Big Bang necesita un Big Banger". Esto siempre se ríe, pero también es una manera inteligente de hacer un buen punto.

La persona que llamó no estuvo de acuerdo: El Big Bang no necesita a Dios. "Podrías comenzar con una base de nada", explicó, "y *podrías decir que* no hubo nada más que un momento infinito y

continuo, hasta que sucedió una pequeña, pequeña e insignificante cosa: un punto ocurrió en la nada".

Ahora sé lo que probablemente estés pensando. ¿Cómo comienzas sin nada y luego terminas con algo? ¿Cómo consigues un punto en la nada? Apenas una "cosa pequeña, pequeña e insignificante". Si su cuenta bancaria no tiene saldo, no tiene sentido verificar la declaración cada mes para ver si ha ganado intereses. [1] Sin embargo, la idea, al parecer, no se le ocurrió a la persona que llama. Los hechos, como CS Lewis señaló una vez, pueden ser cosas muy inconvenientes.

"Esto no requiere inteligencia", continuó, "por lo que ningún Dios inteligente tuvo que intervenir. Todo lo que necesitamos es una pequeña imperfección en la nada perfecta que se expandió y se volvió cada vez más compleja, y pronto tienes galaxias y planetas".

"Tienes razón sobre una cosa", respondí. "Cuando comienzas con 'Podrías decir eso...' puede hacer girar cualquier hilo que desee. Pero luego viene la parte difícil: dar razones de por qué alguien debería tomarse en serio su historia de ciencia ficción. *mi* trabajo para *refutar* su cuento de hadas algo de la nada. Su tu trabajo para *probar* eso. No has hecho eso. Ni siquiera lo has intentado ".

Es posible que haya escuchado la frase "arrojar el guantelete" y se preguntó qué significaba. Un "guantelete" era un guante blindado usado por caballeros medievales. Cuando un caballero arrojó

su guantelete a la arena, era un desafío para otro caballero "tomar el guantelete" y enfrentar una pelea.

La persona que llamó en este programa de radio había arrojado su "guantelete" y luego esperaba marcharse con el premio sin luchar. Esto sucede todo el tiempo. Pero no iba a dejarlo salir tan fácilmente, y tú tampoco deberías. Durante demasiado tiempo, hemos dejado que otros ideen desafíos extravagantes y luego nos sentemos a ver cómo nos estremecemos. Esos días han terminado. No más viajes gratuitos. Si cuentan la historia, que la defiendan. Necesitan dar una discusión.

UNA CASA SIN MUROS

Un argumento es un tipo específico de cosas. Piense en una discusión como una casa simple, un techo sostenido por muros. El techo es la conclusión, y las paredes son las ideas de apoyo. Al probar las paredes, podemos ver si son lo suficientemente fuertes como para evitar que el techo se caiga. Si las paredes son sólidas, la conclusión descansa de forma segura en su estructura de soporte. Si las paredes colapsan, el techo se va por el suelo y la discusión es derrotada.

Algunos argumentos no son realmente argumentos en absoluto. Muchas personas intentan construir su techo directamente en el suelo. En lugar de erigir paredes sólidas (las ideas que sustentan la conclusión), simplemente hacen

afirmaciones y luego golpean el podio, o te golpean verbalmente.

Sin embargo, un argumento es diferente de una afirmación. Una afirmación simplemente establece un punto. Un argumento brinda razones de apoyo por las cuales el punto debe tomarse en serio. Las razones, entonces, se convierten en el tema de discusión o análisis mutuo. Pero si no hay razones, hay poco para discutir. Las opiniones en sí mismas no son prueba. La creencia inteligente requiere razones.

Los techos son inútiles cuando están en el suelo. Nadie puede vivir en una casa sin paredes. De la misma manera, una afirmación sin evidencia no es muy útil.

Frecuentemente recibo llamadas en mi programa de radio de personas que piensan que me están dando una discusión cuando todo lo que hacen es forzar una opinión. Esto puede sonar convincente al principio, y su historia puede parecer plausible. Pero hay una diferencia entre dar una explicación y dar evidencia de que la explicación es verdadera. Tu trabajo es reconocer cuándo el techo está apoyado en el suelo y simplemente señalarlo.

No dejes que alguien te aplaste dejando caer un techo sobre tu cabeza. Hazle construir paredes debajo de su techo. Pregúntale por razones o hechos para apoyar sus conclusiones.

"¿CÓMO LLEGASTE A ESA CONCLUSIÓN?"

Nuestra segunda pregunta de Columbo, "Ahora, ¿cómo llegaste a esa conclusión?" está diseñado para hacer cumplir la regla de la carga de la prueba. Recuerde, esta es una pregunta modelo. También podría preguntar: "¿Por qué dice eso?", "¿Cuáles son sus razones para mantener esa opinión?", "¿Qué le hace pensar que es la manera correcta de verla?" O "Tengo curiosidad. ¿Esa idea te parece convincente? [2]

La primera pregunta de Columbo te ayuda a saber *qué* otra persona piensa Esta segunda pregunta te ayuda a saber *por qué* él piensa de la manera en que lo hace. Asume caritativamente que realmente ha llegado a una conclusión: que tiene razones para su punto de vista y no simplemente sentimientos fuertes al respecto. Le dará la oportunidad de expresar su razonamiento, si tiene alguno. También le dará más material para trabajar al abordar sus objeciones.

Te sorprenderá saber que la mayoría de los críticos no están preparados para defenderse *su* fe. Así que no te sorprendas si tienes una mirada en blanco. Muchas personas nunca han pensado en sus puntos de vista y no saben por qué los tienen.

Sorprendido, algunos bromean: "No tengo ninguna razón, solo lo creo". Esta es una admisión notable. También es una tontería decirlo. En esta situación siempre pregunto, "¿Por qué creerías algo cuando no tienes motivos para pensar que es verdad?" Tenga en cuenta que esto es solo una

variación de nuestra segunda pregunta de Columbo. ¿Ves lo simple que es eso?

La pregunta "¿Cómo llegaste a esa conclusión?" logra algo de vital importancia. Obliga a las personas con las que está conversando a dar cuenta de sus propias creencias. Los cristianos no deberían ser los únicos que tienen que defender sus puntos de vista. Rechace el impulso de contrarrestar cada afirmación que alguien fabrica. No trates de refutar cada cuento que salga de la nada. En cambio, dirija la carga de la prueba a los hombros de la otra persona. Haz que te den *razones,* no solo un punto de vista. No es tu trabajo vencer su reclamo. Es su trabajo defenderlo.

Este paso de la táctica de Columbo se basa en una noción muy importante: *una explicación alternativa no es una refutación.* Esto es lo que quiero decir. No es raro que alguien diga, "Oh, puedo explicar eso", y luego evoca una historia que respalda su punto de vista. Pero espero que vea que dar una explicación no es lo mismo que dar una discusión o refutar el argumento de otra persona. Ella tiene que hacer más.

El biólogo de Oxford Richard Dawkins escribió un trabajo histórico titulado *The Blind Watchmaker.* Observe la forma en que explica cómo pudo haber evolucionado el vuelo:

¿Cómo comenzaron las alas? Muchos animales brincan de rama en rama, y algunas veces caen al suelo. Especialmente en un animal pequeño, toda

la superficie del cuerpo atrapa el aire y ayuda al salto, o rompe la caída, actuando como un crudo perfil aerodinámico. Cualquier tendencia a aumentar la relación entre el área de superficie y el peso ayudaría, por ejemplo, a que las aletas de la piel crezcan en los ángulos de las articulaciones. A partir de aquí, hay una serie continua de gradaciones para alas deslizantes y, por lo tanto, aleteo de alas. [3]

Por supuesto, esta explicación puede ser buena si eres darwinista. Historias como esta tienen por objeto objetar objeciones, y está en particular tiene un buen historial. Esto se debe en parte a que al principio suena bastante plausible (si no fuera así, no sería atractivo) y en parte porque protege el paradigma darwiniano de cierto tipo de crítica.

No me malinterpretes Comenzar con una explicación hipotética no es en sí la dificultad. La ciencia, el análisis forense y la resolución de problemas cotidianos normales se basan en esta capacidad todo el tiempo. Imaginar lo que podría haber sucedido puede ser un objetivo legítimo *primero* paso. No es el último, sin embargo, porque una historia no resuelve nada. Se requiere más

En el caso del vuelo, la ventosa cuenta de Dawkins oculta dos obstáculos. Primero, es la necesidad de una infusión masiva de nueva información genética, en el momento justo y en el equilibrio adecuado, para lograr los cambios estructurales prodigiosos necesarios para el vuelo.

En segundo lugar, están las alteraciones mecánicas, sensoriales, psicomotoras requeridas para el tipo de vuelo que la evolución podría aprovechar. Para superar estos serios obstáculos, Dawkins necesita mostrar las vías evolutivas detalladas y precisas en casos específicos de vuelo (aves, por ejemplo). Esto no lo hace.

Explicaciones como las de Dawkins son comunes en los círculos darwinistas. Se conocen burlonamente como "historias por igual" después del libro de ese título de Rudyard Kipling, un libro para niños con capítulos como "Cómo el leopardo consiguió sus manchas" y "Cómo el camello consiguió su joroba". Pero historias como estas aparecen también fuera del darwinismo. Asegúrate de que no te arriesguen a dormir. Hay tres preguntas que siempre debe hacer cada vez que alguien ofrece una explicación alternativa: ¿Es posible? ¿Es plausible? ¿Es probable?

Primero, es *¿posible?* Algunas opciones parecen completamente inviables en un examen más detallado. En el capítulo 3, cuestioné la opinión de que la enseñanza de la reencarnación fue secretamente eliminada de la Biblia en algún momento durante el siglo IV. Tal edición requeriría borrar líneas seleccionadas de texto de decenas de miles de documentos manuscritos del Nuevo Testamento que habían estado circulando alrededor del Imperio Romano durante trescientos años. Esto no podría suceder. La explicación del

"punto en la nada" para el Big Bang falla por la misma razón. No es posible obtener algo de la nada.

En segundo lugar, ¿es *plausible?* ¿Es razonable pensar algo como esto? ¿*podría* han tenido lugar, dada la evidencia? Muchas cosas son posibles que no son plausibles. Es *posible,* por ejemplo, que tendría hígado para cenar esta noche. Nada, en principio, evita que eso suceda. No lo es *plausible,* sin embargo. La razón es simple: odio el hígado. Por lo tanto, nadie estaría justificado pensando que el hígado estaría en mi plato a la hora de la cena.

Algunas personas afirman que los milagros registrados en los Evangelios fueron una invención de la iglesia primitiva para ayudar a consolidar su poder sobre la gente. ¿Hay alguna evidencia de que esto es lo que realmente ocurrió? Puede ser teóricamente posible, pero ¿es plausible? ¿Se ajusta a los hechos?

Tercero, ¿es *probable?* ¿Es la mejor explicación, teniendo en cuenta las opciones que compiten? La persona con la que está hablando debe ser capaz de mostrar por qué su punto de vista es más probable que el que está ofreciendo. Para esto él necesita razones. ¿Por qué su explicación es mejor que la tuya?

Cuando se trata de asuntos importantes, queremos tomar decisiones inteligentes. ¿Por qué ir con una posibilidad remota, especialmente cuando hay mucho que puede tomar una decisión? La sabiduría, el pensamiento cuidadoso y el sentido

común siempre están de lado de los favoritos. Puede parecer plausible para algunos que los monos que golpean las máquinas de escribir el tiempo suficiente puedan acabar con las obras de Shakespeare. Eso no significa que estemos justificados al pensar que un babuino escribió *Hamlet.* Todavía estoy convencido de que Shakespeare hizo eso.

Esta es la razón por la cual tu segunda pregunta de Columbo, "¿Cómo llegaste a esa conclusión?" es tan poderoso Le ayuda a manejar especulaciones descabelladas y explicaciones alternativas extrañas al colocar la carga de la prueba donde corresponde, sobre los hombros del que hace la reclamación.

Revertir la carga de la prueba no es un truco para evitar defender nuestras propias ideas. Cuando damos opiniones, tenemos que responder por ellas como cualquier otra persona.

Tenemos una responsabilidad, pero ellos también: ese es mi punto.

Si te encuentras bloqueado en una discusión, puedes estar buscando una discusión que no está allí. Puede ser una historia para dormir o una afirmación sin fundamento. Simplemente pregúntate: "¿Me dio una discusión o simplemente me dio una opinión?" Si es este último, entonces diga: "Bueno, ese es un punto de vista interesante, pero ¿cuál es su argumento? ¿Cómo llegó a esa conclusión? ¿Por qué debería tomarme en serio su

punto? Por favor tome un momento y deme algunas de sus razones. " Cuando él te responde, estate atento a las diferencias entre lo que es *posible,* qué es *plausible,* y qué es *probable,* dada la evidencia.

Hay solo unas pocas excepciones a la regla de la carga de la prueba, y generalmente son obvias. No estamos obligados, por ejemplo, a probar nuestra propia existencia, a defender verdades evidentes por sí mismos (por ejemplo, la negación de círculos cuadrados) o a justificar la fiabilidad básica de nuestros sentidos. La forma en que las cosas parecen ser es probablemente la forma en que realmente son, a menos que tengamos una buena razón para creer lo contrario. [4]Este principio nos mantiene vivos todos los días. No necesita defensa.

Este segundo uso de Columbo no es un truco para evitar cargar con la carga de la prueba. Por el contrario, está destinado a evitar las dudas extremas e infundadas. Solo porque es *posible* confundirse con algo que parece obvio no significa que sea *razonable* pensar que somos Este es el error del escéptico. No te dejes llevar por eso.

LA PISTA DEL PROFESOR

La táctica de Columbo es buena para usar en el aula, pero hay una trampa. Yo lo llamo el "truco del profesor". Algunos profesores son aficionados a hacer disparos al cristianismo con comentarios como "La Biblia es solo un montón de fábulas",

incluso si el tema de la clase no tiene nada que ver con cuestiones religiosas. Los creyentes bien intencionados a veces aceptan el desafío e intentan un duelo mano a mano con el profesor.

No cometas este error. Tiene el corazón justo, pero es un error. Este enfoque rara vez funciona porque viola una regla fundamental de enfrentamiento: nunca hagas un asalto frontal a una fuerza superior en una posición atrincherada. Una ley no escrita de la naturaleza parece gobernar intercambios como estos: gana el hombre del micrófono. El profesor siempre tiene la ventaja estratégica, y él lo sabe. Es una tontería entrar en una lucha de poder cuando eres out-gunned.

Hay una mejor manera. No te desconectes. En cambio, usa tus tácticas. Levanta tu mano y haz una pregunta. Para empezar, puede preguntar: "Profesor, ¿puede darnos un poco más de detalles sobre lo que quiere decir? ¿De qué tipo de fábula está hablando? ¿Cree que nada en los documentos bíblicos tiene algún valor histórico? ¿Está todo en el libro? ¿una invención fantástica de algún tipo? ¿Cuál es su opinión? Tenga en cuenta que todas estas son variaciones creativas de nuestra primera pregunta de Columbo ("¿Qué quiere decir con eso?").

Deja que el profesor se explique a sí mismo. Como buen estudiante, escucha atentamente su respuesta. Toma nota. Haga más preguntas de aclaración si es necesario. Si él vacila de alguna

manera, los otros estudiantes lo notarán. Si tiene problemas para aclarar sus ideas, será obvio que no ha pensado cuidadosamente sobre sus ideas.

Cuando esté satisfecho de que tiene una visión clara de su punto de vista, levante la mano nuevamente y pregúntele cómo llegó a sus conclusiones. Pídale que explique la línea de evidencia que lo convenció de no tomar en serio la Biblia. Haga que el maestro, el que hace el reclamo, cargue con la carga de la prueba de sus propias afirmaciones. Esto le permite mantenerse comprometido mientras esquiva hábilmente la lucha de poder.

Ahora aquí está la trampa de la que te advertí, el "truco" de distracción destinado a descarrilar tus esfuerzos. El profesor puede sentir tu maniobra y tratar de cambiar las tornas. Él podría decir algo así como: "Oh, debes ser uno de esos cristianos fundamentalistas que piensa que la Biblia es la Palabra de Dios inspirada. De acuerdo, soy un hombre justo", continúa, mirando su reloj. "Tenemos un poco de tiempo extra. ¿Por qué no te tomas un momento y le demuestras al resto de la clase que la Biblia no está llena de fábulas?"

¿Qué acaba de hacer el profesor? En un movimiento rápido, ha cambiado astutamente la carga de la prueba sobre usted, el estudiante. Esto es injusto, porque *tú* no he hecho ningún reclamo *Él* es quien está expresando una opinión. Depende de él defenderlo. Él es el maestro, después de todo.

No muerdas el anzuelo Caer en esta trampa casi siempre es fatal. El profesor está tratando de hacer que hagas su trabajo. No dejes que suceda

En cambio, cuando te encuentras frente a cualquier forma del "¿Por qué no tratas de demostrarme que estoy equivocado?" desafiar, cambiar la carga a donde corresponde, en el que hizo la reclamación. Responde de esta manera: "Profesor, en realidad, no he dicho nada sobre mi punto de vista, por lo que está adivinando en este momento. Por lo que sé, podría estar de su lado. Más al punto, mi propia opinión es irrelevante. Realmente no importa lo que creo. *Tú* las ideas están sobre la mesa, no *mía.* Solo soy un estudiante tratando de aprender. Estoy pidiendo aclaraciones y preguntándome si tienes buenas razones. Eso es todo."

Si él da una respuesta, agradézcale por haberse explicado y hacer otra pregunta o dejarla ir por el momento. Has hecho lo mejor que puedes bajo las circunstancias.

La "estratagema del profesor" es trasladar la carga de la prueba de sí mismo a otra persona. Él exige que otros defiendan puntos de vista que no han expresado, a pesar de que es él quien ha hecho afirmaciones específicas. Él trata de eludir su responsabilidad, pero la carga de la prueba sigue siendo suya.

No temas preguntar a tus profesores. Desafía a ellos en tus términos, sin embargo, no de ellos. Y

hazlo con gracia, respeto y tacto. Recuerde, no tiene que ser el experto en cada tema. Si mantiene la carga de la prueba en el otro lado cuando la otra persona está haciendo el reclamo, le quita la presión, pero le permite dirigir la conversación.

SALIENDO DEL "HOT SEAT"

Hay una ventaja adicional de Columbo. Lo llamo "salir del asiento caliente". A veces nos tememos que no tenemos suficiente información o no somos lo suficientemente rápidos para mantenernos al día con un hablador rápido en una discusión intensa. El miedo a pasar por encima de nuestras cabezas es suficiente para evitar que digamos algo. Especialmente tememos la posibilidad de que un crítico agresivo nos avergüence con argumentos, opiniones o información que no estamos preparados para manejar.

En esta circunstancia, el enfoque táctico realmente brilla. Las preguntas de Columbo te ayudan a administrar fácilmente la conversación, incluso cuando sientes que estás superado.

En primer lugar, no se sienta presionado para responder inmediatamente a todas las preguntas planteadas o a cada uno de los puntos que se formulen, especialmente cuando otra persona se fortalezca. En cambio, practica un poco de aikido conversacional. Déjelos seguir viniendo hacia usted, pero use su energía agresiva para su ventaja.

En el momento en que se sienta superado, compre algo de tiempo cambiando del modo de persuasión al modo de búsqueda de hechos. No trates de discutir tu propio caso todavía. En lugar de eso, haga preguntas para aclarar las preguntas y pregunte las razones (sus dos primeras preguntas sobre Columbo). Di algo como esto:

Parece que sabes mucho más sobre esto que yo, y tienes algunas ideas interesantes. El problema es que esta es toda la información nueva para mí. Me pregunto si podrías hacerme un favor. Realmente quiero entender tus puntos, pero necesitas disminuir la velocidad para poder hacerlos bien. ¿Me tomaría un momento explicar con cuidado su punto de vista y también sus razones para que me ayude a entender mejor?

Estas preguntas muestran que estás interesado en tomar en serio la opinión de la otra persona. También te compran un tiempo valioso. Asegúrate de entender las ideas. Anótelos si es necesario. Cuando todas sus preguntas hayan sido respondidas, termine la conversación diciendo las palabras mágicas: *"Déjame pensarlo.* Tal vez podamos hablar más después".

Estas palabras, déjame pensarlo, son como magia porque una vez que las dices, te liberas de cualquier obligación de responder más en este momento. Toda la presión se ha ido porque ya has alegado ignorancia. No tiene la obligación de responder, refutar o responder una vez que haya

admitido que es superado en armas y debe pensar más sobre este tema.

Piensa por un momento qué útil es este enfoque. En lugar de tratar de resistir la fuerza del ataque de otro, te das a un lado y le das la palabra. Lo invitas a hacer su caso. Sin embargo, debe hacerlo lenta y claramente para que tenga la oportunidad de comprender completamente su punto.

Luego, por su cuenta, en su tiempo libre, cuando la presión esté baja, haga su tarea. Investigue el problema, tal vez incluso reclutando a otros en el proceso, y vuelva a estar mejor preparado la próxima vez. Es posible que incluso desee iniciar un cuaderno. Abra un archivo de computadora y registre la pregunta y sus detalles de sus notas. Luego, comienza a elaborar una respuesta basada en tu investigación.

Finalmente, revisa lo que has escrito. Ensaye su respuesta en voz alta varias veces o juegue con un amigo. Si su discusión fue solo parte de una reunión casual, es posible que no pueda volver a tratar el tema con la misma persona. Pero cuando surge el problema con otra persona, estarás listo. Tendrás esa pregunta.

Cuando enfrentas un nuevo desafío, comienza otra entrada y sigue los mismos pasos. Se sorprenderá de lo pronto que su portátil en expansión cubrirá los problemas básicos. No hay tantos.

La clave aquí es salir del asiento caliente, pero aun así mantenerte activo cambiando el control de la conversación hacia ti mientras cambias la atención y la presión sobre él. No es un retiro; es solo un tipo diferente de compromiso. Reduce enormemente su nivel de ansiedad, fortalece su confianza y le brinda educación para que pueda ser más efectivo la próxima vez.

Si tomas este enfoque, no hay egos en juego, por lo que no hay perdedores. Simplemente le pides a la persona más agresiva que te dé su mejor oportunidad. Esencialmente, lo estás invitando a hacer lo que él quería hacer, en primer lugar, te golpeó. Solo le estás dando la oportunidad de hacer un trabajo completo.

Ahora déjame hacerte una pregunta. ¿Hay algún cristiano que conozcas, incluso el más reticente, tímido, tímido o reservado, que no puede hacer esto? ¿Hay alguien que no pueda decir: "Oh, ¿así que quieres darme una paliza? Bien conmigo. Solo hazlo lenta y completamente". No hay Esto es fácil. Cualquiera lo puede hacer. Esta pequeña técnica permitirá al cristiano más asustadizo domesticar a un tirano. Realmente funciona.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Primero, aprendimos el segundo uso de la táctica Columbo. Se basa en la idea de que las personas deberían poder dar razones de las cosas importantes que creen que son ciertas. En lugar de dejar que nuestros críticos tengan libertad de

acción, les hacemos defender sus propias creencias, o incredulidad, según sea el caso.

Llamé a este movimiento "revertir la carga de la prueba". En cualquier disputa, la persona que presenta una opinión, reclamo o punto de vista tiene el trabajo de defenderla. No es su deber demostrarle que está equivocado. Es su deber demostrar que tiene razón. Nuestra segunda pregunta de Columbo, "¿Cómo llegaste a esa conclusión?" aplica la regla de la carga de la prueba.

Cuando alguien te dice: "La Biblia ha sido cambiada tantas veces" o "No necesitas que Dios tenga moralidad" o "Hay un número infinito de universos, y el nuestro es el que parece diseñado, "no te retires en silencio". En cambio, simplemente levante las cejas y diga: "¿Cómo llegaste a esa conclusión?"

Segundo, aprendimos cómo se estructuró un argumento básico. Las opiniones por sí solas no son prueba. Una persona que da un argumento real hace más que simplemente expresar su opinión. Ella apoya su punto de vista con pruebas y razones muy parecidas a como las paredes de una casa sostienen el techo. Los techos son inútiles cuando están en el suelo. De la misma manera, no es suficiente que alguien contradiga tu punto de vista simplemente contando una historia. Una explicación alternativa no es una refutación. La nueva opción no solo debe ser posible, o incluso plausible, sino que debe ser más probable

(considerando todo) que la idea que está ofreciendo.

Luego, aprendimos cómo lidiar con la "estratagema del profesor", un movimiento común utilizado por otros para escapar de la carga de la prueba. Aquí hay dos principios importantes. Primero, no te dejes atrapar en un juego de poder cuando te sobrepasen. En cambio, usa tus tácticas. Dos, rehúsa a cargar con la carga de la prueba cuando no hayas hecho un reclamo. La táctica de Columbo viene a tu rescate en cada una de estas situaciones.

Finalmente, aprendimos a usar Columbo para mantenernos fuera del "asiento caliente". Cuando descubrimos que un hablador rápido nos supera en una discusión intensa, practicamos un pequeño "aikido verbal" al pasar del modo de argumento al modo de búsqueda de hechos. Pedimos preguntas de clarificación en lugar de tratar de ganar nuestro caso. Luego usamos la frase mágica "Déjame pensarlo". Una vez que entendemos el punto de vista de la otra persona, trabajamos en los problemas más adelante, por nuestra cuenta, cuando la presión está baja.

CAPITULO CINCO

PASO TRES: USAR COLUMBO PARA LIDERAR EL CAMINO

Hasta ahora, hemos hablado sobre el uso de la táctica Columbo de una manera muy particular. Hemos utilizado preguntas amistosas para reunir dos tipos de información: la opinión de una persona y sus motivos. Una de las ventajas de este enfoque, señalamos, es que se trata en gran medida de una empresa pasiva. No ponemos nada en la línea. Como no hay nada que podamos defender, no hay presión.

Por el contrario, el tercer uso de Columbo nos lleva más a la ofensiva, pero de una manera inofensiva. Hacemos un tipo diferente de pregunta, a veces llamada una "pregunta principal". Como su nombre lo sugiere, las preguntas principales llevan a la otra persona en la dirección en que queremos que vayan. Piense en usted mismo como un arquero que dispara a un objetivo. Las preguntas son tus flechas. Tu objetivo será diferente en diferentes situaciones. Algunas veces tu objetivo será derrotar lo que piensas que es un mal argumento o un punto de vista defectuoso. Sus preguntas serán "dirigidas" a ese propósito. O bien, puede utilizar preguntas para explicar indirectamente o avanzar sus propias ideas. Algunas veces configurará los términos de la conversación usando preguntas para colocarlo en

una posición más beneficiosa para su próximo movimiento.

En cada uno de estos casos, las preguntas logran dos cosas que las meras afirmaciones no pueden. Cada vez que hace una pregunta y obtiene una respuesta favorable, la persona le dice que *comprende* el punto que está expresando y *está de acuerdo* con él, al menos provisionalmente. Él da un paso más con usted en el proceso de pensamiento.

En última instancia, queremos ganarle a alguien a nuestro punto de vista. Pero no queremos forzar nuestras opiniones. En cambio, queremos persuadir. Cuando los pasos hacia una conclusión son claros y razonables, es mucho más fácil convencer a alguien porque puede ver la ruta con claridad. Incluso puede volver sobre él solo si quiere. Con cada pregunta, lo llevamos más cerca de nuestro destino. De esta manera, lo llevamos en el camino.

Cuando obtiene aprobaciones para cada enlace sucesivo en el proceso de razonamiento, mueve la conversación en la dirección que tiene en mente. De esa manera, guías cuidadosamente a la otra persona a tu conclusión.

Hay un puñado de formas en que este tercer uso de Columbo puede funcionar. Generalmente, sus preguntas principales se usarán para informar, persuadir, establecer los términos o refutar. Déjame mostrarte cómo esta táctica se desarrolla en ejemplos específicos.

LA PREGUNTA

Cuando salgas como embajador de Cristo, inevitablemente se te preguntará qué es lo que yo llamo *"la pregunta*. "Es una de las preguntas más importantes que cualquiera puede formular, pero también es una de las más difíciles porque la respuesta correcta (un simple" sí ") sería totalmente engañosa.

El autor principal de la Nueva Era Deepak Chopra puso *el* me pregunta de esta manera en un debate televisivo nacional: "¿Estás diciendo que las personas que no creen como tú irán al infierno?" Alguien dijo una vez que, si redactas correctamente la pregunta, puedes ganar cualquier debate. El Dr. Chopra fue un caso clásico en el punto. Un simple "sí" sería la respuesta correcta, pero en realidad distorsionaría la verdad.

La pregunta del Dr. Chopra no pretendía aclarar un punto teológico. En cambio, en el juego del momento, su desafío tenía la intención de desacreditarme con la audiencia. Si respondiera directamente, "Sí, las personas que no creen en Jesús irán al infierno", el debate habría terminado. La consulta de Chopra hubiera tenido éxito en pintarme con un estereotipo feo. Los espectadores no oirían a Jesús ofrecer un respiro y rescatar de un juicio al que cada uno se enfrentará. En su lugar, escucharían la presunción y la condescendencia de un "fundamentalista" que deseaba el infierno para cualquiera que no vea las cosas a su manera.

El tercer uso de la táctica Columbo nos ayuda a salir de este dilema, pero hay un problema. Recuerde en el capítulo 1 que la primera responsabilidad de un embajador es el conocimiento: una mente informada con precisión. Sin embargo, no es suficiente saber que las personas necesitan confiar en Jesús o enfrentar el juicio. Dado que esta verdad no da un sentido preciso de *por qué* Jesús importa, Dios parece mezquino, lanzando gente al infierno debido a algunos detalles inconsecuentes de la teología cristiana.

El problema es este: tienes que saber *por qué* Jesús es el único camino antes de que sea útil contarle a la gente *ese* él es el único camino. Sin ese conocimiento, el tercer paso de Columbo no lo ayudará en este tema.

En el caso de Chopra, decidí eludir su desafío en lugar de tratar de resolver un tema tan delicado con un byte de sonido. En cambio, utilicé su pregunta como un trampolín para hacer un punto diferente, uno que pensé que era estratégico para mis propios fines. [1]

Abordé el tema de por qué Jesús es el único camino nuevamente cuando surgió la pregunta durante una promoción de un libro en una tienda local de Barnes & Noble. Conocí allí a un abogado que no entendía por qué él, un judío, necesitaba a Jesús. Él creía en Dios, y estaba haciendo todo lo posible para vivir una vida moral. Le parecía que

esas eran las cosas importantes: cómo vivía, no lo que creía. Aquí es cómo utilicé las preguntas de Columbo para llevarlo a una comprensión adecuada de la cruz.

"Déjame hacerte una pregunta", comencé. "¿Crees que las personas que cometen crímenes morales deberían ser castigadas?"

"Bueno, ya que soy un fiscal", se rio entre dientes, "creo que sí".

"Bien. Yo también. Ahora, una segunda pregunta: *¿tú alguna vez cometido algún crimen moral?* "

Él se detuvo por un momento. Esto se estaba volviendo personal. "Sí", asintió, "supongo que sí".

"Yo también", le ofrecí con sinceridad, acordando con él de nuevo. "Pero eso nos pone a ambos en apuros, ¿no? Ambos creemos que las personas que hacen cosas malas deberían ser castigadas, y ambos creemos que somos culpables en ese sentido". Esperé un momento para comprender el significado. "¿Sabes cómo lo llamo?" Yo pregunté. "Llamo a eso malas noticias".

En menos de 60 segundos, había logrado algo notable con mis dos preguntas. No tuve que convencer a este hombre de que era un pecador. *Él me estaba diciendo.* No tuve que convencerlo de que merecía que lo castigaran. *Él me estaba diciendo.*

Estaba recurriendo a una intuición profunda que cada persona comparte: el conocimiento de su

propia culpa y la comprensión de que su culpa debe ser castigada. Y no lo hice con arrogancia o de una manera desagradable y condescendiente. Reconocí libremente que estaba en el mismo problema que él.

Ahora que estábamos de acuerdo con el problema, era hora de dar la solución. (Aquí es donde la parte del "conocimiento" de la ecuación del embajador es tan vital).

"Aquí es donde entra Jesús", le expliqué. "Ambos sabemos que somos culpables. Ese es el problema. Entonces Dios ofrece una solución: un perdón, sin costo. Pero la clemencia está en sus términos, no en los nuestros. Jesús es el medio de perdón de Dios. Él personalmente pagó la multa en nuestro lugar. Él tomó el rap por nuestros crímenes. Nadie más hizo eso. Solo Jesús. Ahora tenemos que tomar una decisión. O tomamos el perdón y quedamos en libertad, o lo rechazamos y pagamos por nuestros crímenes nosotros mismos ".

En esta conversación, manejé una pregunta incómoda al combinar dos cosas: mi conocimiento de lo que Jesús logró en la cruz y la táctica de Columbo. Mis preguntas llevaron al abogado, paso a paso, a una respuesta a su pregunta.

DÍGALOS ALGO QUE SABEN

Las preguntas más poderosas, y las más persuasivas, son las que ayudan a las personas a recordar lo que ya saben. En el caso del abogado, hice preguntas clave para hacer que sus propias

intuiciones sobre la culpa y el castigo salgan a la superficie. El enfoque fue poderoso porque no tuve que convencerlo de alguna idea extranjera. Simplemente conecté los puntos.

Esto fue cierto para Shannon, una estudiante universitaria estadounidense que vive en Alemania y que conocí en un tren de Normandía a París. Shannon había sido criada en un hogar cristiano. Ella había sido educada en una universidad cristiana y tenía lo que describió como una "relación fuerte con el Señor". Aun así, al igual que el abogado, ella estaba perpleja por la idea de que otros se perdieron aparte de la confianza en Cristo.

"¿Qué pasa con alguien que cree en Dios?" ella preguntó. "¿Qué pasa con la persona que está siguiendo sinceramente su propia religión y tratando de ser la mejor persona que puede ser?" Escucho este tipo de preguntas de personas que no son cristianas todo el tiempo. Pero también los escucho con sorprendente frecuencia de los creyentes. Sospeché que Shannon ya sabía lo suficiente como para responder su propia pregunta. Ella simplemente no lo había reconstruido.

"¿Por qué alguien debería convertirse en cristiano en primer lugar?" Yo pregunté. "Tú y yo somos cristianos. ¿Qué beneficio nos brinda el hecho de poner nuestra confianza en Jesús?"

"Jesús nos salva", respondió ella.

"¿De qué?"

"Él nos salva de nuestros pecados".

"Correcto. Podrías decir que tenemos una enfermedad espiritual llamada pecado, y Jesús hizo algo en la cruz que sanó la enfermedad". Ella asintió.

"¿Simplemente creer en Dios puede sanar esa enfermedad?"

"No", dijo ella después de pensar un momento.

"¿Podemos hacer todo lo posible para ser una buena persona para sanar, o ser realmente religiosos, o incluso ser completamente sinceros? ¿Puede alguna de esas cosas perdonar nuestro pecado? "Ella sacudió su cabeza. No, ninguna de esas cosas en sí mismas podría quitar nuestra culpa. "Todavía estaríamos muriendo por nuestra enfermedad espiritual, ¿no es así?" Dije. Ella estuvo de acuerdo.

Entonces simplemente conecté los puntos por ella. "Si la religión, o la sinceridad, o 'haciendo lo mejor que podemos' no pueden salvarnos a *ti y a mí,* ¿cómo puede salvar a *alguien a alguien más?* O Jesús nos rescata tomando el castigo por nuestro pecado sobre sí mismo, o no somos salvados y tenemos que pagar por nuestros propios crímenes. No es más complicado que eso ".

Observe dos cosas sobre esta conversación. Primero, no le di a Shannon información nueva. Solo le recordé cosas que ya sabía, pero que no se relacionaban con su propia preocupación. Segundo, lo hice casi por completo con preguntas.

GIRANDO LAS TABLAS

El tercer uso de Columbo puede ayudarte a salir de un tipo diferente de situación difícil. A veces puede necesitar usar preguntas para configurar la conversación de la manera más favorable para usted.

Tengo un amigo que es una mujer cristiana profundamente comprometida y cuyo jefe es lesbiana. Eso en sí mismo no es el problema. Mi amigo tiene la madurez para saber que no puedes esperar que los no cristianos vivan como cristianos. La dificultad es que su jefe quería saber qué pensaba mi amigo sobre la homosexualidad.

Si se lo coloca en una situación en la que sospecha que sus convicciones serán calificadas como intolerantes, intolerantes, de mente cerrada o sentenciosas, use Columbo para cambiar las tornas.

Cuando alguien le pide su punto de vista personal sobre un tema controvertido, preceda sus comentarios con una pregunta que prepare el escenario, a su favor, para su respuesta. Diga, "Sabes, esta es una pregunta muy personal que me estás haciendo. No me importa responder, pero antes de hacerlo, quiero saber si es seguro ofrecer mi punto de vista. Déjame hacerte una pregunta: ¿Te consideras una persona tolerante o una persona intolerante en cuestiones como esta? ¿Es seguro dar mi opinión, o vas a juzgarme por mi punto de vista? ¿Respetas diversos puntos de vista,

o condenas a otros? para convicciones que difieren de las tuyas? " Ahora cuando le das tu punto de vista, será muy difícil que alguien te llame intolerante o crítico sin parecer culpable también.

Esta línea de cuestionamiento se basa en un conocimiento importante: no existe un terreno neutral cuando se trata de la cuestión de la tolerancia. Todos tienen un punto de vista que ella piensa que es correcto, y todos juzgan en algún momento u otro. El cristiano queda encasillado como el crítico, pero todos los demás juzgan también a las personas que se consideran relativistas.

Yo llamo a esto el truco de tolerancia pasivo-agresivo. [2] La clave para entender este truco es saber que todos piensan que sus propias creencias son correctas. Si la gente no creyera que sus creencias fueran ciertas, no las creería. Ellos creerían algo más y pensarían *ese* era verdad.

Si alguien le ha etiquetado como intolerante, pregúntele: "¿Qué quieres decir con eso?" Esto, por supuesto, es un ejemplo de la primera pregunta de Columbo. Aunque ya tengo una idea bastante clara de lo que quiere decir la persona cuando dice que soy intolerante, al hacer esta pregunta se borra su definición de "intolerante" y se prepara el escenario, a mi favor, para las siguientes dos preguntas. Así es como se ve:

"Eres intolerante".

"¿Puedes decirme qué quieres decir con eso? ¿Por qué me considerarías una persona intolerante?"

"Bueno, está claro que piensas que tienes razón y todos los que no están de acuerdo contigo están equivocados".

"Creo que creo que mis puntos de vista son correctos. Siempre es posible

Podría estar equivocado, pero en este caso no creo que lo esté. ¿Pero qué hay de ti? Pareces estar en desacuerdo conmigo. ¿Crees que tus propios puntos de vista son correctos? " [3]

"Sí, creo que estoy en lo cierto, también. Pero no soy intolerante. Tú lo eres".

"Esa es la parte que me confunde. *¿Por qué es cuando creo que estoy en lo cierto, soy intolerante, pero cuando piensas que tienes razón, tienes razón?* ¿Qué me estoy perdiendo?"

Por supuesto, *tú* no faltan nada; ella es. Su movimiento es simple insulto. Etiquetarlo como intolerante no es diferente de llamarlo feo. Uno es un ataque a tu *apariencia.* El otro es un ataque a su *personaje.* Ninguno de los dos es útil para ayudarlo a comprender los méritos de ninguna idea usted puede estar discutiendo. [4]

La forma más rápida de lidiar con un ataque personal es simplemente señalarlo con una pregunta. Cuando alguien vaya detrás de usted en lugar de su argumento, pregunte: "Estoy un poco confundido acerca de su respuesta.

Incluso si estabas en lo cierto acerca de mi personaje, ¿podrías explicarme qué tiene que ver exactamente con este problema? "

EXPLOTAR UNA DEBILIDAD O UNA FALLA

Es posible que haya notado algo único acerca de cómo lidié con el truco de la tolerancia. Mis preguntas fueron más allá de posicionarme de una manera más favorable en nuestra conversación. Esta vez también usé las preguntas de Columbo para desafiar las ideas de la otra persona. Una vez que tenga una comprensión clara de lo que piensa una persona y por qué la cree, puede pasar a este paso: usar preguntas para exponer sutilmente una debilidad o un defecto, o para desarraigar dificultades o problemas que detecte desde su punto de vista.

Me encontré con un maravilloso ejemplo de esto mientras leía *Icons of Evolution,* la fina crítica al darwinismo de Jonathan Wells.

El siguiente diálogo es un ejemplo del uso suave de un alumno del tercer paso en la táctica de Columbo:

Maestro: Bien, comencemos la lección de hoy con una revisión rápida. Ayer hablé sobre la homología [cómo los diferentes organismos muestran una notable similitud en la estructura de algunas de sus partes del cuerpo]. Las características homólogas, como las extremidades de los vertebrados que se muestran en el libro de texto, nos brindan algunas de nuestras mejores

pruebas de que los seres vivos han evolucionado a partir de antepasados comunes.

Estudiante (levantando la mano): Sé que revisaste esto ayer, pero todavía estoy confundido. ¿Cómo sabemos si las características son homólogas?

Maestro: Bueno, si miras los miembros vertebrados, puedes ver que a pesar de que están adaptados para realizar diferentes funciones, sus patrones óseos son estructuralmente similares.

Estudiante: Pero ayer nos dijiste que, aunque un ojo de pulpo es estructuralmente similar a un ojo humano, los dos no son homólogos.

Maestro: Eso es correcto. Los pulpos y los ojos humanos no son homólogos porque su ancestro común no tenía ese ojo.

Estudiante: Entonces, independientemente de la similitud, ¿las características no son homólogas a menos que sean heredadas de un antepasado común?

Maestro: Sí, ahora te estás dando cuenta.

Estudiante (mirando perplejo): Bueno, en realidad, todavía estoy confundido.

Usted dice que las características homólogas proporcionan algunas de nuestras mejores pruebas de ancestros comunes. Pero antes de que podamos decir si las características son homólogas, debemos saber si provienen de un antepasado común.

Maestro: Eso es correcto.

Estudiante (rascándose la cabeza): Me falta algo. Parece como si estuvieras diciendo que sabemos que las características se derivan de un ancestro común porque derivan de un ancestro común. ¿No es ese razonamiento circular? [5]

Aquí hay otro ejemplo de cómo usar Columbo para exponer una debilidad o un defecto. Volvamos a la conversación con nuestro profesor del capítulo 4. En esa sección, aprendimos a evitar ser engañados por lo que llamé la "estratagema del profesor" al preguntar por razones de su propio punto de vista, en este caso, que la Biblia era solo un montón de mitos.

Él podría responder: "Sé que la Biblia es un mito porque tiene milagros". Esta pequeña cantidad de información valiosa configura la siguiente serie de preguntas:

"¿Y por qué eso significa que la Biblia es mito o fábula?"

"Porque los milagros no ocurren".

"¿Cómo sabes eso?"

"Porque la ciencia ha demostrado que los milagros no ocurren".

Ahora, sé que la ciencia no ha probado nada por el estilo, ni puede. Como la ciencia solo mide el mundo natural, no es capaz de descartar nada, ni siquiera en principio, en el ámbito sobrenatural. [6]Armado con esta información, ahora puedo formular la pregunta decisiva: "Profesor, ¿podría por favor explicarme exactamente cómo los

métodos de la ciencia han desaprobado la posibilidad de sucesos sobrenaturales?"

El profesor no tiene a dónde ir en este punto porque no existe tal prueba científica. La ciencia nunca ha *avanzado* cualquier evidencia empírica para mostrar que los eventos sobrenaturales no pueden suceder. En cambio, la ciencia (y el profesor) han *supuesto,* antes de la evidencia (es decir, *a priori),* según la filosofía naturalista, que los milagros son imposibles. [7] Por lo tanto, cualquier referencia "histórica" a los signos sobrenaturales es un mito o una fábula. Su simple pregunta -y el largo silencio que la sigue- hace todo el trabajo necesario para expresar su punto.

Una de las ventajas de la táctica de Columbo es no tener que afirmar algo que quieras que alguien más crea. No estás cargando con la carga de la prueba. En cambio, logras tu objetivo de una manera completamente diferente, y más poderosa. Usas preguntas para aclarar el punto.

Este último paso es más exigente porque debe poder ver alguna debilidad en el argumento de la persona antes de poder trabajar con ella. ¿Cómo encuentras el defecto? No hay una fórmula especial para hacer este descubrimiento. La clave es prestar mucha atención a la respuesta a la pregunta: "¿Cómo llegaste a esa conclusión?" Luego, pregúntate si la conclusión de la persona está justificada por la evidencia que da.

Recuerde, una discusión es como una casa cuyo techo está sostenido por muros. En este paso de Columbo quieres saber si las paredes (las razones o la evidencia) son lo suficientemente fuertes como para sostener el techo (el punto de vista de la persona).

Mira, observa, reflexiona. Tal vez los comentarios de su amigo lo hayan alertado de algún problema con su punto de vista. ¿Hay un paso en falso, un non sequitur, [8] una falacia, o un fallo de algún tipo? ¿Puedes desafiar cualquier suposición subyacente que pueda ser defectuosa? Cualquier cosa que descubra, asegúrese de abordar el problema con una pregunta, no una afirmación.

¿STUMPED O STALLED OUT?

Llegar al tercer uso de Columbo requiere una idea de que las primeras dos preguntas de Columbo no. Necesitas saber la dirección específica a la que quieres que vaya la conversación, el propósito preciso que quieres lograr con tus preguntas principales. ¿Quieres usar tus preguntas para aclarar un punto? ¿Para transmitir nueva información? ¿Para exponer una debilidad? Debes saber a qué objetivo apuntar antes de continuar.

Esta habilidad requiere tiempo para desarrollarse, así que no se sorprenda, ni desanime, si se encuentra estancado al principio. No siempre es fácil eliminar el error en el pensamiento de alguien o maniobrar en una conversación usando preguntas en lugar de declaraciones. Esto requiere

un poco de práctica, pero con el tiempo, mejorarás. En la segunda mitad de este libro, "Parte dos: Encontrando los defectos", le doy un puñado de tácticas para que sea más fácil.

Si encuentra que no tiene los recursos para avanzar en una discusión o si siente que la persona está perdiendo interés, *no se sienta obligado a forzar la conversación.* Deja que el encuentro muera de muerte natural y sigue adelante. Sin embargo, considérelo una experiencia de aprendizaje fructífera e interactiva.

Recuerde, como embajador de Cristo, no tiene que pegar un jonrón en cada conversación. Ni siquiera tiene que estar en la base, en mi opinión. Como mencioné en el capítulo 2, a veces basta levantarse para batir. Tus dos primeras preguntas de Columbo: "¿Qué quieres decir con eso?" y "¿Cómo llegaste a esa conclusión?" - Te ayudará a entrar en el juego. El resto vendrá a tiempo.

Podemos pasar horas ayudando a alguien a trabajar cuidadosamente en un tema sin mencionar a Dios, a Jesús o a la Biblia. Esto no significa que no estamos avanzando en el reino. Siempre es un paso en la dirección correcta cuando ayudamos a otros a pensar con más cuidado. Si nada más, les da herramientas para evaluar las preguntas más grandes que finalmente surgen.

INOCENTE COMO PALMAS

Mencioné al principio del capítulo que el tercer uso de Columbo nos lleva a la ofensiva. El peligro, por supuesto, es que nosotros *volverse* ofensivo cuando vamos *en* la ofensiva Estas son dos cosas diferentes. Sí, queremos ser capaces de señalar debilidades en una vista (ir *en* la ofensiva). Pero no queremos parecer agresivos, condescendientes o presumidos *(siendo* ofensivos). ¿Cómo mantenemos el equilibrio?

Jesús ofreció este consejo: "Sé astuto como las serpientes, e inocente como las palomas" (Mateo 10:16). Creo que una de las cosas que tenía en mente era que deberíamos ser inteligentes en nuestro enfoque, pero seguir siendo inocentes en nuestra apariencia.

Así es como podría aplicarse la visión de Jesús. A veces, la mejor manera de estar en desacuerdo con alguien es no enfrentar el problema de frente, sino suavizar el desafío utilizando un enfoque indirecto. Puede amortiguar su tercer uso de Columbo de varias maneras.

Por un lado, piense en usar la frase "¿Ha considerado" para presentar su preocupación, y luego ofrecer una visión diferente que cuestione gentilmente las creencias de la persona o confronte una debilidad con su argumento? Aquí hay unos ejemplos:

- "¿Alguna vez has considerado... que si la Biblia fuera 'meramente escrita por hombres' sería

muy difícil dar cuenta de la profecía cumplida? ¿Cómo explicarías eso?"

- "¿Alguna vez has considerado... la dificultad que implica eliminar algo como la enseñanza sobre la reencarnación de cada copia manuscrita existente del Nuevo Testamento en circulación en el mundo romano para el siglo IV? ¿Cómo es esto físicamente posible?"
- "¿Alguna vez has considerado... que la existencia del mal es en realidad evidencia de la existencia de Dios, no en contra de ello?" [9]
- "¿Ha considerado alguna vez... que, si el aborto por nacimiento parcial está bien, será difícil condenar el infanticidio, ya que la ubicación del bebé, parcialmente fuera del útero (aborto de nacimiento parcial) o completamente fuera de él (infanticidio) es ¿La única diferencia entre los dos? ¿La ubicación no parece irrelevante para el valor del bebé?
- "¿Alguna vez has considerado... que, si Jesús estaba equivocado acerca de ser el único camino de salvación, es difícil llamarle un buen hombre, un profeta o un sabio maestro religioso? ¿Qué piensas de ese problema?"

Otra forma de suavizar su desafío es expresar su preocupación como una solicitud de aclaración. Comienza preguntando: "¿Puedes aclararme esto?" o "¿Puedes ayudarme a entender esto?" Luego ofrezca su objeción de una manera que desafíe suavemente la creencia o confronte la debilidad

que cree que ve en el argumento. Considere el enfoque suave de las siguientes preguntas:

• ¿Puedes aclarar esto por mí? Si la divinidad de Jesús fue una invención de la iglesia a principios del siglo IV, ¿cómo explicas todas las referencias a un Cristo divino en la literatura escrita antes de ese tiempo?

• ¿Puedes ayudarme a entender esto? Si no hay evidencia de que la vida proviene de la no vida (abiogénesis) -que la vida surgió espontáneamente de la materia inanimada para iniciar la secuencia de la evolución- y hay mucha evidencia en contra de ella, ¿cómo podemos decir que la evolución darwinista es un hecho?

• ¿Puedes ayudarme con algo que me confunde? ¿De qué manera tener un 'ardor en el pecho' sobre el Libro de Mormón da evidencia adecuada de que este libro es de Dios cuando las personas tienen razones similares -una fuerte convicción de parte de Dios en respuesta a la oración- para rechazarla?

• ¿Puedes aclarar esto por mí? Si la homosexualidad es realmente natural, ¿por qué la naturaleza les dio a los hombres homosexuales cuerpos diseñados para el sexo reproductivo con mujeres y luego les dio deseos de tener relaciones sexuales con hombres? ¿Por qué la naturaleza daría deseos para un tipo de sexo, pero un cuerpo para otro?

Una de las razones por las que este enfoque es tan atractivo es que enfatiza el respeto por la persona con la que no está de acuerdo. Primero, has hecho un esfuerzo (con tus primeras dos preguntas de Columbo) para entender su punto de vista. Luego, preguntas: "¿Te importa si hago un par de preguntas sobre lo que me has contado?" o "¿Considerarías una alternativa o estarías dispuesto a mirar otro ángulo?" Al solicitar permiso para estar en desacuerdo, haces que el encuentro sea más amistoso. También te quedas en el asiento del conductor.

Hay una forma más de suavizar su enfoque que, estrictamente hablando, puede no involucrar a Columbo (porque no siempre usa una pregunta). Aun así, puede servir para un valioso propósito táctico. Puede encontrarse en una situación en la que no puede pensar en una pregunta o en la que le parecería incómodo o artificial utilizar una pregunta en lugar de simplemente expresar su punto de vista.

En estas circunstancias, necesita una manera genial de presentar su punto. Aquí hay algunas recomendaciones que quizás desee considerar:

- Déjame sugerir una alternativa, y dime si crees que es una mejora. Si no, puedes decirme por qué crees que tu opción es mejor.
- No lo caracterizaría de esa manera. Esto es lo que creo que es una forma mejor o más precisa de verlo. Dime que piensas.

- No creo que eso vaya a funcionar, y me gustaría sugerir por qué. ¿Está bien para ti?
- No estoy seguro de estar de acuerdo con la forma en que lo pones. Piensa sobre esto ...

Estas declaraciones lo protegen de una manera adicional. Cuando dices algo así como: "Tengo entendido que...". o "Esta es la forma en que me parece", luego explique su posición e invite a una respuesta, usted indica que es provisional en sus reclamos. Sí, tiene convicciones, pero están abiertas a la discusión.

Esto no es solo un acto implícito de humildad, sino que también te da un margen de seguridad. Puede ocurrir que hayas perdido algo que tu amigo descubra en el proceso de conversación. Si descubres que tus propias ideas están comprometidas de alguna manera, esto podría ser vergonzoso si las expresas de una manera dogmática e intransigente para empezar. Además, tienes poca libertad psicológica para ajustar tus puntos de vista. [10]

NARRANDO EL DEBATE

Muchas personas con las que hablas tendrán problemas cuando cambies las tornas al pedirles que presenten pruebas de las afirmaciones que hacen. Cuando una persona no ha pensado mucho acerca de sus propias afirmaciones, eludir sus preguntas puede ser su único recurso. Puede tratar de cambiar el tema o reafirmar su punto de otras maneras.

Cuando esto sucede, puede ser útil para usted "narrar el debate". Tómese un momento para salir de la conversación, en cierto sentido, y describa a su amigo el momento en que la discusión ha tenido lugar. Esto lo ayudará a él (y a otros que escuchan) a ver cómo se salió de su curso.

Puede decir algo como: "Quiero que se dé cuenta de lo que acaba de suceder. Primero hizo una declaración bastante controvertida y le hice un par de preguntas al respecto. Hasta ahora, no las ha respondido. tomado en otra dirección. Antes de pasar a un nuevo tema, ¿estaría bien si terminamos el anterior? Realmente estoy interesado en su respuesta ".

No dejes que tu amigo se salga del atolladero esquivando los problemas. Este enfoque mantiene la carga sobre él mientras mantiene la conversación cordial. Aliente a la otra persona a que se aclare a sí misma. Forzarlo a enfrentar la música puede ser el primer paso para un cambio de opinión.

Cuando está en juego una visión querida, no es inusual que la gente presente objeciones vacías, objeciones que inicialmente parecen válidas, pero que simplemente no pueden defenderse una vez examinadas. Las preguntas destinadas a socavar la vista a menudo revelan una falta de sustancia detrás de las bravatas.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En este capítulo aprendimos cómo emplear a Columbo para llevarnos en una dirección

completamente nueva. En lugar de utilizar preguntas para recopilar información, descubrimos que las preguntas pueden ser muy eficaces para guiar a alguien en la dirección en que queremos que vaya la conversación. Tales "preguntas principales" a menudo funcionan mejor que las declaraciones para explicar nuestra visión, para organizar la discusión de una manera que nos facilite nuestro argumento, para suavizar nuestro desafío a la vista de otra persona, o para exponer indirectamente una falla en el pensamiento de los demás.

A diferencia de los primeros dos usos de Columbo, este requiere conocimiento de algún tipo. Cuando sabemos lo que queremos lograr (por ejemplo, para informar, persuadir, establecer los términos o refutar), podemos usar preguntas principales para lograr nuestro propósito. Esta es una habilidad que se desarrolla con el tiempo, así que, si te quedas al principio, no te desanimes. En lugar de tratar de forzar una conversación, no tienes los recursos para seguir, simplemente puedes seguir adelante, sabiendo que has hecho lo mejor que pudiste por el momento.

Si el pensamiento de alguien es defectuoso, la clave para encontrar el error es escuchar atentamente las razones y luego preguntar si las conclusiones se siguen de la evidencia. Señale los errores con preguntas en lugar de declaraciones. Puede suavizar su desafío al expresar su preocupación como una solicitud de aclaración o al

sugerir una alternativa con las palabras "¿Ha considerado...?" antes de ofrecer tus propias ideas.

CAPITULO SEIS
PERFECCIONANDO COLUMBO

Hemos dedicado bastante tiempo enfocándonos en una sola táctica. Me he tomado esta vez porque Columbo es muy importante. Es central para cada táctica que sigue.

Si ha estado practicando lo que hemos cubierto, ya ha descubierto cuán útil puede ser Columbo. Estás aprendiendo cómo avanzar el diálogo con fines espirituales sin parecer agresivo. Se está dando cuenta de que hacer preguntas simples es una manera casi fácil de mantener conversaciones corteses con los demás, incluso si está totalmente en desacuerdo con sus ideas.

Sin embargo, es posible que haya notado que es difícil ser inteligente al comando. A veces es difícil pensar en cosas nuevas de improviso. Es posible que puedas iniciar conversaciones, pero luego te empantanas.

Perfeccionar cualquier nueva habilidad requiere tiempo y práctica. Si recién comenzaras a aprender un deporte como el tenis, parte de tu tiempo lo pasarías practicando lo básico (un golpe de derecha o una volea, por ejemplo). Luego recibiría retroalimentación de otra persona que podría ayudarlo a mejorar su técnica. De manera similar, cuando comiences a implementar tu plan de juego táctico usando Columbo, te preguntarás si hay algo que puedas hacer para mejorar tu técnica,

una forma de practicar antes de que la presión esté activada.

También podrías notar algo más. Puede descubrir que no es el único que puede usar preguntas para navegar tácticamente en las conversaciones. Otros, incluidos los que

discrepar con usted, sepa cómo hacer esto, también, y algunos son muy hábiles en eso.

En este capítulo, me gustaría entrenarte en formas específicas para mejorar tu habilidad Columbo. También quiero mostrarte cómo defenderte de la táctica de Columbo cuando alguien más la usa contigo. Finalmente, contaré una conversación que tuve con una camarera en un restaurante de Seattle porque es un buen ejemplo de cómo los diversos elementos de Columbo se unen en un solo encuentro.

MEJORANDO TU HABILIDAD DE COLUMBO

Inicialmente, no se sentirá rápido con respuestas como las de los ejemplos que he dado en capítulos anteriores. En cambio, puede encontrar que sus mejores ideas surgen cuando su cabeza está despejada y no está bajo presión para responder de inmediato. En cualquier encuentro, hay dos momentos diferentes cuando la presión está desactivada: antes de que comience la conversación y después de que termine. Esos son tiempos perfectos para enfocarse en mejorar su técnica.

Pedro nos recuerda que siempre estemos "listos para defender a todos los que les piden cuentas de la esperanza que hay en ustedes" (1 Pedro 3:15). Hay tres cosas específicas que puede hacer para "prepararse" para responder. Usted puede *anticipar de* antemano lo que podría surgir. Usted puede *reflexionar* después sobre lo que sucedió. Y en ambos casos puedes *práctica* las respuestas que piensas durante estos momentos de reflexión para que estés preparado para la próxima oportunidad.

Primero, piense en las conversaciones que pueda tener sobre sus convicciones y trate de anticipar los obstáculos que pueda encontrar. Luego piensa en Columbo por adelantado. Trabaje en un tema o una pregunta que la gente le hace con frecuencia o que le ha dejado perplejo en el pasado. Haga una lluvia de ideas con un puñado de preguntas de respuesta directas que podrían ponerlo en el asiento del conductor de esas conversaciones. Imagine cómo sería tener un diálogo usando sus preguntas. Este pequeño avance requiere un poco de trabajo, pero puede ser muy efectivo. La próxima vez que enfrente esos desafíos, las respuestas estarán al alcance de su mano.

Siempre trate de anticipar las réplicas o contraargumentos que el otro lado pueda plantear. Considere estas réplicas en serio, estableciendo de manera justa y clara, incluso

convincentemente. Luego refútalos por adelantado. Esta táctica elimina las objeciones antes de que se planteen. Es como si estuvieras diciendo,

"Sé lo que estás pensando y no va a funcionar. Aquí está el por qué".

En segundo lugar, después de cada encuentro, tómese un tiempo para la autoevaluación. He adquirido la costumbre de reflexionar inmediatamente sobre cómo podría haberlo hecho mejor. Se ha convertido en una segunda naturaleza. ¿Cómo lo hice? ¿Pude haber hecho mejores preguntas o haber maniobrado de manera diferente en la conversación? ¿Cuáles fueron mis pasos en falso? ¿Cómo podría mejorar? Con la presión apagada, las alternativas se me ocurren.

Aquí es donde el Modelo Ambassador del capítulo 1 es útil. Cuando me pregunto acerca de las tres habilidades de un embajador: conocimiento, una mente informada con precisión; sabiduría, un método ingenioso; y carácter, de una manera atractiva; tengo algo específico para enfocarme. ¿Sabía lo suficiente acerca del problema, o necesito repasar algo para la próxima vez? ¿Pude haber maniobrado con más sabiduría táctica en la conversación? ¿Era mi manera atractiva? ¿Actué con gracia, amabilidad y paciencia?

Puedes hacer lo mismo. Pregunte cómo podría haber formulado preguntas de manera más efectiva o conducido de manera diferente en la

conversación. Si un amigo estuvo con usted durante el encuentro, solicite su ayuda. Como espectador en la conversación, ¿cómo creía ella que te encontrabas?

Este tipo de evaluación no es difícil en absoluto y puede ser muy divertido. Cuando vuelves y piensas en un encuentro, te prepara para tu próxima oportunidad. La próxima vez, estas ideas nuevas llegarán rápidamente a la mente.

Finalmente, cuando piense en una nueva idea o enfoque, practíquelo en voz alta. Yo hago esto constantemente Intento anticipar los giros y vueltas que mi nuevo enfoque podría tomar y cómo respondería a las posibles remontadas. Si pienso en algo, lo practico en voz alta. Digo: "Podría haber dicho esto...", y luego juego la alternativa. A menudo escribiré mis pensamientos y los revisaré más tarde. Si estoy con un amigo, le pido que actúe conmigo. Él puede pensar en movimientos en ambos lados de la conversación que no se me han ocurrido. Además, cuando trabajamos juntos, los dos aprendemos de la experiencia.

A veces practico de esta manera cuando estoy solo en el auto escuchando la radio. Después de escuchar algunos comentarios del anfitrión o de la persona que llama, bajó el volumen y luego pretendo que es mi trabajo responder a lo que se dijo. Es casi como estar en la radio en vivo, excepto si digo algo tonto, nadie lo oye.

Practica de esta manera aumenta tu experiencia práctica. Te coloca en un diálogo real de una manera completamente segura. Luego, cuando surjan estos problemas en encuentros de la vida real, estarás listo porque ya has ensayado tus respuestas.

Esta es la forma en que me preparo cada vez que me entrevistan por radio o televisión, o cada vez que estoy en un debate en el campus o en una situación pública de "fuego cruzado". Puede sonarles a los oyentes como si fuera inteligente o rápido de pie, pero este no es el caso. Generalmente, mis respuestas no son espontáneas, incluso cuando la conversación toma un giro impredecible. Si predije el turno por adelantado y me preparo para él, no me sorprende.

Esta es la misma forma en que los candidatos políticos se preparan para los debates televisados o los comediantes se preparan para ser "espontáneamente" divertidos en los programas de entrevistas nocturnas. Probablemente nunca te encuentres en una situación como la de uno de estos, pero eso no significa que no puedas aprender de sus métodos.

Cuando piense en mejorar su habilidad Columbo, recuerde esta importante verdad: incluso a las personas que generalmente no les gusta tomar las pruebas no les molesta en absoluto cuando conocen las respuestas a las preguntas.

A medida que trabajes para desarrollar tu propio dominio, creo que descubrirás algo que he aprendido. Hay dos cosas que te ayudarán a generar la valentía que necesitarás para enfrentar una situación desafiante: preparación y acción. Estar preparado le dará confianza, pero eventualmente debe comprometerse. Interactuar con otros cara a cara es *la forma más efectiva* de mejorar tus habilidades como embajador.

Permítanme darles algunos ejemplos de cosas que desearía haber dicho durante una conversación, pero no pensé hasta después de haber trabajado en los pasos que describí anteriormente.

En el capítulo 1, mencioné una conversación que tuve con la esposa de un actor sobre los derechos de los animales. Así es como terminó esa noche. Mientras estaba en la puerta agradeciendo a los anfitriones, hice una última pregunta sobre nuestra discusión. Es una pregunta que hago a todos los defensores de los derechos de los animales si tengo la oportunidad: "¿En qué posición se encuentra usted respecto del aborto?" No tenía intención de seguir discutiendo. Solo quería saber sus puntos de vista, para el registro. A mi modo de ver, la respuesta a esta pregunta es una medida de la integridad intelectual de una persona con derechos de los animales.

Ella me dio la misma respuesta que recibí de cada persona que le pregunté quién tenía sus

puntos de vista. "Soy pro aborto", dijo. Entonces ella aclaró, "No soy en realidad *para* aborto, simplemente no creo que a ningún niño no deseado se le permita venir al mundo ". Le agradecí su sincera respuesta y me fui.

Camino a casa, no pude evitar pensar en sus comentarios finales. Estaba seguro de haber perdido una oportunidad, pero ¿qué era? De repente, me di cuenta de lo que estaba mal con su respuesta. No querer traer hijos no deseados al mundo puede ser una razón legítima para el control de la natalidad, pero no tiene nada que ver con el aborto. Cuando una mujer está embarazada, el niño ya está "en el mundo", por así decirlo. El ser humano ya existe; él o ella simplemente está oculto a la vista dentro del útero de la madre. La respuesta de esta mujer supone que antes de viajar por el canal de parto, el bebé simplemente no existe.

Esta fue una debilidad que podría explotarse con una pregunta. Pude haber respondido a su comentario preguntando, "¿Crees que se debería permitir a los niños *permanecer* en el mundo si no son deseados? "La respuesta a esta pregunta siempre debe ser" sí ", a menos que alguien quiera afirmar el infanticidio, algo que estoy seguro de que esta mujer nunca haría. La puerta está abierta a una consulta final, la pregunta clave que enmarca correctamente el debate: "El problema con el aborto, entonces, no es si el niño es buscado, sino

si ya es mujer o no *tiene* un niño cuando ella está embarazada, ¿no? " [1]

Aquí hay otro ejemplo de una oportunidad que perdí. Una vez en un dormitorio de la Universidad Estatal de Ohio, un estudiante me preguntó acerca de la Biblia y la homosexualidad. Cuando cité algunos textos, él rápidamente los descartó. "Las personas tuercen la Biblia todo el tiempo para que diga lo que quieran", olfateó.

No recuerdo mi respuesta específica a él esa noche. Sin embargo, recuerdo que no estaba satisfecho con mi respuesta. En el camino de regreso a mi hotel, pensé un poco más en la conversación. Me di cuenta de que tenía poco sentido discutir con su comentario tal como estaba. Fue indiscutible. Gente *hacer* torcer los versículos de la Biblia todo el tiempo. Es uno de mis principales reclamos. Sin embargo, estaba sucediendo algo más y, al principio, no pude entenderlo.

De repente, me di cuenta. El punto del estudiante no era realmente eso *algunos* la gente tuerce la Biblia Su punto era que *yo* estaba retorciendo la Biblia. Sin embargo, él no había demostrado esto. No había mostrado dónde me había salido de la pista. Por el contrario, a él no le gustó mi punto, por lo que lo descartó con una esquivada de la gente.

Rápidamente escribí un breve diálogo usando preguntas (Columbo 1 y 2) con la intención de resolver ese problema. Yo también trató de

anticipar sus respuestas y cómo usaría para avanzar en mi punto (Columbo 3).

Aquí es lo que se me ocurrió:

"Las personas tuercen la Biblia todo el tiempo para que diga lo que quieran".

"Bueno, tienes razón sobre eso. También me molesta. Pero tu comentario me confunde un poco. ¿Qué tiene que ver con el punto que acabo de hacer sobre la homosexualidad?"

"Bueno, estás haciendo lo mismo".

"Oh, entonces piensas *estoy* torciendo la Biblia en este momento? "

"Está bien."

"Está bien. Ahora entiendo a lo que te referías, pero todavía estoy confundido".

"¿Por qué?"

"Porque me parece que no puedes saber eso *estoy* torcer la Biblia solo señalando que *otro* la gente lo ha torcido, ¿verdad?

"¿Qué quieres decir?"

"Quiero decir que en *esta* conversación, vas a tener que hacer algo más que simplemente señalar que otras personas tuercen la Biblia. ¿Qué crees que podría ser?

"No sé. ¿Qué?"

"Tienes que demostrar eso *estoy* realmente torciendo los versos. ¿Alguna vez estudiaste los pasajes a los que me refería?

"No."

"Entonces, ¿cómo sabes que los estoy torciendo?"

Una palabra de advertencia aquí. Una vez que conozca Colombo, se dará cuenta de cuán incapaz es la mayoría de las personas de responder por sus propios puntos de vista. La tentación será fuerte para usar tu habilidad táctica como un club. No cedas a ese impulso.

Como regla general, salga de su camino para establecer un terreno común. Siempre que sea posible, afirme los puntos de acuerdo. Tome la lectura más caritativa sobre los motivos de la otra persona, no la más cínica. Trátelos de la manera en que le gustaría que los demás lo trataran a usted si usted fuera el único en el banquillo.

TURNABOUT: DEFENDIENDO CONTRA COLUMBO

El uso apropiado de Columbo depende en gran medida de la buena voluntad de la persona que lo usa. El objetivo de nuestras preguntas no es confundir, sino aclarar, aclarar los problemas de la discusión, aclarar nuestro punto o aclarar algún error que creemos que ha hecho la otra persona.

¿Qué haces, sin embargo, cuando alguien más comienza a usar Columbo contra ti, especialmente cuando sospechas que sus motivos no son tan nobles? ¿Cómo respondes cuando piensas que las preguntas de otra persona están destinadas a atraparte, manipular o humillarte?

Antes de responder a este desafío, permítanme hacer una aclaración. No hay riesgo cuando alguien le pregunta a cualquiera de los *dos primeros* Columbo preguntas Agradecemos la oportunidad de aclarar nuestros puntos de vista y luego damos nuestros motivos para lo que creemos. El peligro que debemos evitar es el uso indebido de la *tercera* aplicación de Colombo: preguntas principales.

La clave para protegerse de lo que puede ser una emboscada de Columbo es recordarse a sí mismo que *tiene el control completo de su propio lado de la conversación.* No tiene obligación de cooperar con nadie que intente solucionarlo con preguntas importantes. Simplemente rechace contestarlas, pero hágalo de manera cordial.

Responda amablemente a las preguntas no deseadas diciendo: "Antes de ir más allá, déjeme decir algo. Mi sensación es que quiere explicar su punto mediante el uso de preguntas. Eso me confunde un poco porque no estoy seguro de cómo debería responder. Creo que preferiría que solo dijeras tu opinión directamente. Entonces déjame masticar por un tiempo y ver qué pienso. ¿Te parece bien?

Tenga en cuenta que esta es esencialmente la misma maniobra discutida en el capítulo 4 para sacarlo del asiento caliente. Esta respuesta obliga a la otra persona a cambiar su enfoque. Él todavía

puede hacer su punto, pero evitas quedarte atrapado.

CUANDO UNA PREGUNTA NO ES UNA PREGUNTA

A veces se le hará una pregunta que no es una pregunta en absoluto. En cambio, es un desafío disfrazado. Considere este comentario que me hizo un estudiante graduado de UCLA: "¿Qué le da el derecho de decir que la religión de otra persona es incorrecta?"

Este es el tipo de comentario que puede atraparlo por sorpresa, dejándolo boquiabierto y atónito. Hay una razón para tu confusión. Aunque la declaración está *redactada* como una pregunta, estás bastante seguro de que no es una. En cambio, es un desafío vago de algún tipo. ¿Ahora que?

La gente hace preguntas por diferentes razones. A veces hacen una pregunta porque son curiosos o confundidos. Quieren información que creen que puedes proporcionar. Otras preguntas son "retóricas", lanzadas simplemente para estimular el pensamiento o hacer avanzar la conversación. Ninguna respuesta suya es necesaria, ni se espera.

"¿Qué te da derecho a...?" es diferente. Realmente no es una pregunta en absoluto. No hay curiosidad involucrada. En cambio, es una declaración disfrazada de pregunta, una especie de puesto de línea de gol destinado a detenerte en

seco. "¿Quién eres tú para decir?" es otro ejemplo, junto con su primo, "¿Quién tiene para decir?"

Estos desafíos pueden ponerlo a la defensiva fácilmente porque es bastante claro que no son solicitudes de información, ni son inofensivas sondas retóricas. La pregunta del estudiante de UCLA estaba en esa categoría. No era retórico, ni era una mera búsqueda de hechos. Fue un desafío. Ella estaba haciendo un punto con una pregunta, pero ¿qué era?

La mejor forma de navegar en esta situación es simplemente señalar que la pregunta es confusa. Nuestro fiel "¿Qué quieres decir con eso?" es perfecto aquí También podría decir: "Tengo la impresión de que creo que cometí un error aquí. ¿Dónde me equivoqué?" Esto forzará a la persona a reformular su pregunta como una declaración, que es precisamente lo que quiere.

En mi caso, le dije al estudiante de UCLA que su "pregunta" era confusa. ¿De verdad quería hablar sobre los derechos? ¿Realmente quería saber cuáles eran mis credenciales o qué autoridad tenía para hablar de estas cosas? Claramente no.

De todos modos, no estaba reclamando ninguna autoridad, ni estaba promoviendo mi pedigrí, académico o de otro tipo. Los únicos derechos a los que apelaba eran los derechos racionales. Ofrecí una discusión que se sostiene o cae en sus propios méritos, no en la autoridad del hablante.

¿Quien lo dirá? En última instancia, la persona que tiene las mejores razones está en la mejor posición para decir qué es verdadero y qué es falso. Esta es la forma en que el pensamiento sensato siempre ha funcionado.

Quería que la alumna pensara en lo que realmente estaba diciendo con su "pregunta", luego reformúlelo en forma de afirmación. Lo más importante que debe recordar acerca de estas preguntas es que detrás de ellas se esconden opiniones fuertes que pueden cuestionarse si pueden ser divulgadas. Eso es lo que buscaba.

Por ejemplo, "¿Qué te da el derecho de decir que la religión de otra persona está mal?" puede ser reafirmado como "Nadie está justificado diciendo que una visión religiosa es mejor que otra". "¿Quien lo dirá?" significa "Nadie podría saber la verdad sobre eso" o "Una respuesta es tan buena como la otra". "¿Quién eres tú para decir?" generalmente significa "Estás equivocado al decir que alguien más está equivocado". (Esta última es obviamente contradictoria, pero es posible que no haya notado ese problema si el reclamo permaneció oculto detrás de un signo de interrogación).

Cada uno de estos es una fuerte afirmación. Y cada uno está abierto al desafío, que es mi punto. La pregunta de declaración solo tiene poder cuando se permite jugar. Si fuerza a la afirmación implícita a salir a la superficie, la objeción pierde su brillo y

puede abordar el punto real que acecha en las sombras.

UNA PALABRA EN ESTILO

Hay dos ejecuciones básicas de la táctica Columbo. El primero es el enfoque torpe del propio teniente Columbo: detenerse,

rascarse la cabeza y aparentemente inofensivo. Esta táctica debería ser fácil para la mayoría de nosotros, porque así es como nos sentimos cuando tratamos de ganar un punto de apoyo en una conversación. El segundo es más agresivo y agresivo. Es la técnica que usa un abogado en una sala del tribunal.

El estilo que adopte en cualquier conversación dependerá de su objetivo. ¿Quieres persuadir a la otra persona o quieres refutarlo? La persuasión es más amistosa porque su objetivo es ganar a la persona, no necesariamente para ganar la discusión. Por el contrario, los abogados quieren ganar la discusión. Para convencer al jurado, deben refutar al acusado.

Como mi objetivo suele ser persuadir, en la mayoría de las conversaciones adopto el genial enfoque del propio teniente Columbo. Ablande mi desafío presentando mis preguntas con frases como "solo tengo curiosidad...", "algo sobre esto me molesta...", "tal vez me estoy perdiendo algo..." o "tal vez". puedes aclarar esto para mí... "

A veces, sin embargo, mi propósito no es persuadir a la persona con la que discrepo, sino

persuadir a los que están escuchando. Esta es la situación que enfrento en un debate. Me doy cuenta de que hay pocas esperanzas de ganar a mi oponente. La audiencia, en general, es más abierta de mente. Si puedo demostrar que mi contrincante está equivocado, puedo ganar a muchos de los que están en la mira, siempre que me preocupe por mis modales.

En debates informales, puedo usar cualquier estilo, dependiendo de la situación. Si alguien se enfrenta conmigo cuando otros están escuchando, podría elegir un estilo de refutación por el bien de los espectadores. Esto es especialmente cierto si mi contrincante es beligerante y tengo poca confianza en que será conmovido. La prudencia dicta que lo refute y persuada a la multitud. En un salón de clases, generalmente tengo más posibilidades de influir en los estudiantes que de cambiar de profesor. Aun así, como soy un estudiante en su clase, normalmente adoptaría un enfoque más indirecto y relajado como un acto de cortesía.

SHEEPISH EN SEATTLE

Una vez en un restaurante en Seattle, entré en una conversación sobre religión con la camarera sirviendo mi mesa. Mis comentarios generales a favor de la espiritualidad fueron recibidos con aprobación, pero una sombra de desaprobación cruzó su rostro cuando mencioné que algunas creencias religiosas me parecían tontas.

"Eso es opresivo", dijo, "no dejar que la gente crea lo que quiere creer".

Ahora, mucho podría decirse sobre este desafío. Por ejemplo, nótese que ella consideró mi juicio sobre las creencias religiosas como una amenaza a la libertad personal. Sin embargo, ignoré ese problema y me concentré en un error más fundamental.

"¿Crees que estoy equivocado, entonces?", Le pregunté, usando una variación de la primera pregunta de Columbo.

Ante esto ella se rehusó a cometer el mismo error que acababa de acusarme de cometer. "No... no digo que estés equivocado. Solo intento... entender tu punto de vista".

Me reí. "Está bien si crees que estoy equivocado. Realmente, no me molesta. Me pregunto por qué no lo admites? Mira, si *no lo hagas* Creo que estoy equivocado, entonces ¿por qué me estás corrigiendo? Y si tu *hacer* Creo que estoy equivocado, entonces ¿por qué me oprimiste?

Por supuesto, *yo* No creía que su comentario fuera opresivo, pero ahora estaba jugando sus reglas en su contra. Encerrada, titubeó por un momento, luego cambió de tema. "Todas las religiones son básicamente las mismas, después de todo".

Fue una parada: una réplica general. Sospecho que antes le había funcionado, y ahora ella lo

estaba intentando. Pero noté algo sobre el comentario. Ella acababa de hacer un reclamo, y le correspondía a ella apoyarlo. Era hora de otra pregunta de Columbo.

"¿Las religiones son básicamente las mismas? ¿De verdad? ¿De qué manera?" Yo pregunté.

Mi pregunta tuvo un efecto notable. Me sorprendió el impacto que esas palabras simples tuvieron en ella. Su mandíbula cayó floja, y su cara se puso en blanco. Ella no sabía qué decir. Obviamente no había pensado mucho sobre los detalles de otras religiones. Si lo hubiera hecho, ella habría sabido que son mundos aparte. ¿Por qué el reclamo vacío, entonces, si ella no tenía idea de su verdad? Sospecho que ya se había salido con la suya antes.

Finalmente, después de una larga pausa, se le ocurrió una similitud: "Bueno, todas las religiones enseñan que no se debe matar a la gente, no se debe asesinar".

De hecho, muchas religiones no se preocupan por la moralidad en absoluto. Un distintivo de las grandes religiones monoteístas es su preocupación por la conducta ética, pero eso es excepcional, no estándar. Todas las religiones no son básicamente lo mismo. Sin embargo, en vez de sermonearla sobre eso, usé mis preguntas.

"Considera esto", dije. "O Jesús es el Mesías o no lo es, ¿verdad?"

Ella asintió. Hasta aquí todo bien.

"Si él *no es* el Mesías", continué, "entonces los cristianos están equivocados y los judíos tienen razón". Si él *es* el Mesías, entonces los judíos están equivocados y los cristianos tienen razón. Entonces, de una forma u otra, alguien tiene razón y alguien está equivocado. Bajo ninguna circunstancia, ambos pueden ser "básicamente iguales", ¿verdad?

Fue una línea de pensamiento directa que arrojó lo que debería haber sido una conclusión indiscutible. Sin embargo, ignoró mi pregunta, se reagrupó y luego continuó: "Bueno, nadie puede saber la verdad sobre la religión".

Esta es otra afirmación que nunca debería quedar sin respuesta, así que con calma pregunté: "¿Por qué creerías algo así?"

El giro la tomó por sorpresa. Estaba acostumbrada a hacer esta pregunta en particular, no responderla. Estaba violando las reglas, preguntándole por una razón para sus creencias, y ella no estaba preparada para el cambio de rol.

Esperé pacientemente, sin romper el silencio, sin soltarla. Finalmente, se aventuró a decir: "Pero la Biblia ha sido cambiada y traducida tantas veces a lo largo de los siglos que no se puede confiar en ella".

Observe dos cosas sobre esta respuesta. Primero, ella había cambiado el tema una vez más. La supuesta corrupción de la Biblia no tiene nada que ver con la posibilidad de conocer la verdad religiosa. Incluso si la Biblia desapareciera de la faz

de la tierra, el conocimiento de Dios aún podría ser posible, al menos en principio. Segundo, su esquivo fue en la forma de otro reclamo, una afirmación de que era su trabajo defender, no mi trabajo refutarlo.

"¿Cómo sabes que la Biblia ha sido cambiada?" Yo pregunté. "¿Has estudiado realmente la transmisión de los documentos antiguos del texto de la Biblia?"

Una vez más, la pregunta la detuvo. "No, nunca lo he estudiado", dijo finalmente. Esta fue una admisión notable, dada su contienda confiada momentos antes. Pero ella no parecía molestarse en lo más mínimo.

No tuve valor para decir lo que podría haber dicho en un caso como este: "Entonces dices que estás seguro de algo de lo que en realidad no sabes nada". Podría haber agregado: "Si nunca has estudiado esto, ¿cómo sabes que la Biblia ha sido cambiada como dices?"

En cambio, simplemente le dije que había estudiado la pregunta extensamente y que los resultados académicos estaban allí. Los manuscritos tenían una precisión de más del 99 por ciento de precisión. La Biblia no ha sido cambiada.

Ella estaba sorprendida. "¿De Verdad?"

En este punto, la camarera se estaba quedando sin recuerdos. Observó cómo sus opciones se evaporaban una a una y comenzó a

sentirse incómoda. "Siento que me estás arrinconando", se quejó.

No estaba tratando de ser cruel ni de intimidarla intelectualmente. Escuché lo que dijo y tomé sus puntos en serio. Sin embargo, con cada reclamo que hizo, hice preguntas justas para las que no tenía respuestas. Aparentemente, ella nunca había pensado en las opiniones que sostenía con tanta certeza. Ella quedó estupefacta por los desafíos y se quejó de que estaba siendo arrinconada.

Esta joven era como tantas que he conocido. Ella conocía todos los lemas populares, pero cuando las preguntas imparciales de Columbo eliminaron las opciones tontas, la verdad comenzó a acercarse a ella. Esta querida persona se quedó sin palabras, no porque fuera inteligente, sino porque, sospecho, nunca antes había tenido que defender sus propias respuestas.

Cuando les dice a los cristianos: "Tus puntos de vista estrechos son opresivos" o "La Biblia ha cambiado tantas veces" o "Todas las religiones son básicamente las mismas", se retiran en silencio. No se les ha enseñado simplemente levantar las cejas y decir: "¿Cómo lo sabes?"

Los críticos rara vez están preparados para defender su propia "fe". Rara vez han pensado en lo que creen y se han basado más en generalizaciones y consignas que en una reflexión cuidadosa. Para exponer su error, sigue el ejemplo del Teniente

Columbo. Rasque su cabeza, frótese la barbilla, haga una pausa por un momento, luego diga, "¿Te importa si te hago una pregunta?"

Al igual que con el emperador y su vestimenta imaginaria, lo único que se necesita es una persona que diga con calma: "Estás desnudo". Ese es el poder de Columbo.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En este capítulo nos enfocamos en lo que sucede después usted tiene una conversación y ahora está mirando hacia atrás, tratando de evaluar su efectividad como embajador. Empezamos explorando tres formas específicas de mejorar tu habilidad en Columbo.

Primero, trate de anticipar las objeciones que pueda enfrentar y luego piense en las preguntas con anticipación. Esto le permite formular respuestas antes de que la presión esté activada. Segundo, tómese un tiempo para la autoevaluación después de cada encuentro. Pregunte cómo podría haber formulado preguntas de manera más efectiva o conducido de manera diferente en la conversación.Reclute a un amigo en el proceso, especialmente si estuvo con usted durante el diálogo. Finalmente, si piensas en algo nuevo, juega tus ideas en voz alta -y potenciales réplicas desde el otro lado- en voz alta.

Luego, aprendimos cómo defendernos de la táctica de Columbo cuando alguien la usa contra nosotros. Recuérdate a ti mismo que tienes el

control de tu lado de la conversación. Rechazar educadamente responder las preguntas principales de la persona. Luego, pídale que simplemente exhiba su punto y sus razones para que pueda reflexionar sobre el tema.

También aprendimos a estar alertas para las preguntas que no son realmente preguntas en absoluto, sino afirmaciones disfrazadas (por ejemplo, "¿Quién eres tú para decir?"). Cuando te encuentres con esta situación, señala que la pregunta es confusa. Luego pídale a la persona que lo reformule en forma de afirmación. O simplemente haga su primera pregunta de Columbo, "¿Qué quieres decir con eso?"

LA SEGUNDA PARTE
ENCONTRANDO LOS DEFECTOS

ES AXIOMÁTICO QUE LAS PERSONAS MÁS INTELIGENTES - PROFESORES UNIVERSITARIOS, DOCTORES, ABOGADOS, PH.DS, GRUPOS BRILLANTES DE TODAS LAS AREAS - HAGAN PEQUEÑOS Y ERRORES ELEMENTALES EN PENSAR CUANDO SE TRATA DE COSAS ESPIRITUALES.

- Gregory Koukl

CAPITULO SIETE

SUICIDIO: VISTAS QUE SE AUTODESTRUYEN

Alguien dijo una vez que si le das a un hombre suficiente cuerda, se ahorcará. Nuestra siguiente táctica se basa en la tendencia de autodestrucción de muchos puntos de vista erróneos. Tales ideas quedan atrapadas en su propia soga y expiran rápidamente.

Comúnmente conocidos como puntos de vista auto refutativos, estas ideas se autodestruyen. Como el letrero en el restaurante que dice: "La comida italiana auténtica sirvió a la manera tradicional china", o el titular de la prensa sensacionalista que dice, "La mujer da a luz a su propio padre", las opiniones que se suicidan son a menudo obvias.

Aquí hay otro ejemplo de una camiseta de estudiante de filosofía. El frente lucía la leyenda, "La declaración en la parte posterior de esta camisa es falsa". La parte posterior de la camisa decía: "La declaración en el frente de esta camisa es verdadera".

No hay necesidad de gastar energía abordando puntos de vista que están empeñados en destruirse a sí mismos. Ellos mueren por su propia mano, ahorrándote el problema. Si un ateo le dice que sabe que Dios no existe porque Dios se lo dijo en una visión, su trabajo ya está hecho. [1]Todo lo que necesita hacer es señalar el problema y observar silenciosamente la vista cometer hari-kari.

SI ES VERDAD, ES FALSO

Cada declaración es sobre algo. Por ejemplo, la oración "Cats chase rats" trata de gatos. Algunas veces las declaraciones incluyen

sí mismos en lo que se refieren. La frase "Todas las oraciones en inglés son falsas" se refiere a todas las oraciones en inglés, incluida a sí misma.

En este último caso, puede ver un problema de inmediato. La declaración tiene dentro de sí las semillas de su propia destrucción. Si todas las oraciones en inglés son falsas, entonces la oración en inglés que así lo declara también debe ser falsa, y si es falsa, se descarta fácil y apropiadamente. Como no puede satisfacer su propio estándar, cae sobre su propia espada.

Cuando las declaraciones no cumplen con sus propios criterios de validez, se refutan a sí mismas. Incluso cuando parecen verdaderos a primera vista (y muchos lo hacen), siguen demostrando que son falsos. En el momento en que se pronuncian las palabras, fallan. Aquí hay algunos ejemplos conspicuos que he encontrado a lo largo de los años:

- "No hay verdad". (¿Es verdadera esta afirmación?)
- "No hay absolutos". (¿Es esto un absoluto?)
- "Nadie puede saber la verdad sobre la religión". (¿Y cómo, precisamente, conociste esa verdad sobre la religión?)

- "No se puede saber nada con certeza". (¿Está usted seguro de eso?)
- "Hablar de Dios no tiene sentido". (¿Qué significa esta declaración acerca de Dios?)
- "Solo puedes conocer la verdad a través de la experiencia". (¿Qué experiencia te enseñó esa verdad?)
- "Nunca aceptes el consejo de nadie sobre ese tema". (¿Debo seguir su consejo sobre eso?)

La táctica Suicida funciona debido a una regla lógica con la que ya estás familiarizado, incluso si no sabes su nombre. Se llama ley de no contradicción. Esta ley refleja la noción de sentido común de que las declaraciones contradictorias no pueden *ambos* ser cierto al mismo tiempo. [2]

Todos los puntos de vista suicidas expresan o implican contradicciones. Hacen dos afirmaciones diferentes que están en desacuerdo entre sí: "A" es el caso y "A" no es el caso. Las contradicciones obvias a menudo son divertidas porque vemos el absurdo incorporado en ellas:

- "Solía creer en la reencarnación, pero eso fue en una vida anterior". [3] (No creo en la reencarnación. Creo en la reencarnación).
- "Ya nadie va allí. Está demasiado lleno de gente". (No está lleno, está abarrotado)
- "Desearía tener una respuesta a eso, porque estoy cansado de responder esa pregunta". (No sé la respuesta a esa pregunta. Conozco la respuesta a esa pregunta).

- "Realmente no dije todo lo que dije". [4](No lo dije. Lo dije).
- "Nunca, nunca, repito una palabra. Nunca". (No repito una palabra. Pero simplemente repetí una palabra.)
- "Esta página se dejó en blanco intencionalmente". (Esta página está en blanco. Esta página no está en blanco).
- "Estás en forma rara, como de costumbre". (Su rendimiento es raro. Su rendimiento no es raro).
- "Estos terroristas tienen una tecnología que ni siquiera conocemos". (Sabemos sobre cosas que no sabemos)

Cuando una idea u objeción viola la ley de no contradicción de manera directa, la llamo "Suicidio formal".

Para reconocer si una vista tiene tendencias suicidas, primero, preste atención a la idea básica, premisa, convicción o reclamo. Intenta identificarlo. A continuación, pregunte si el reclamo se aplica a sí mismo. Si es así, ¿hay un conflicto? ¿La declaración en sí no cumple con sus propios estándares? ¿Se puede indicar en la forma "A" es el caso y "A" no es el caso? Si es así, se suicida.

Aquí hay otra forma de verlo: *si exactamente las mismas razones a favor de la opinión de otra persona (o contra la suya) derrotan las razones por sí mismas, entonces la visión es contraproducente.*

El paso final es fácil. Simplemente señala la contradicción. Por ejemplo, cuando alguien dice:

"La gente nunca debe imponer sus valores a los demás", pregunte si esos son *su*s valores (son) Luego pregunte por qué está tratando de imponerlos a los demás. He incluido más ejemplos a continuación para que pueda ver exactamente cómo funciona esto.

Se podría haber pensado que Columbo y Suicide funcionan bien juntos. Si nota que el punto de vista de una persona se autodestruye, indíquelo con una pregunta en lugar de una afirmación.

Los argumentos diseñados para mostrar que una visión es contradictoria son siempre letales si pueden sostenerse. El argumento en contra de Dios basado en la existencia del mal es popular precisamente porque se basa en una supuesta contradicción. Esto le da una fuerza imparable si tiene éxito. [5] Cuando una vista se suicida, no se puede revivir, porque no hay forma de repararla. Incluso Dios no puede dar vida a una noción contradictoria. [6] Los filósofos dicen que tales puntos de vista son "necesariamente falsos". No pueden ser verdad de ninguna manera posible. Porque están muertos al llegar, defenderlos es una causa perdida.

Puede que se pregunte por qué alguien podría creer ideas de refutación. Muy pocas personas afirman a sabiendas las contradicciones (aunque algunas son tan evidentes que se preguntan cómo se las puede perder), pero cuando las

contradicciones están *implícitas,* incrustadas en la idea más amplia, son más difíciles de ver. Esta es la razón por la cual las personas son aceptadas por ellos.

Por ejemplo, sabemos que el reclamo "Mi hermano es hijo único" es falso porque el concepto de "hermano" implica tener un hermano. Cuando Yogi Berra aconseja: "Siempre ve al funeral de otras personas, de lo contrario no irán al tuyo", nos reímos. Una persona no puede presentar sus últimos respetos en su funeral si está muerto.

Aunque estas dos contradicciones son fáciles de detectar, son diferentes de los ejemplos explícitos anteriores. Aquí las contradicciones están bajo la superficie. Las contradicciones implícitas a veces son difíciles de identificar porque están ocultas.

Para el resto del capítulo, quiero guiarte a través de nociones populares que implícitamente se refutan. En cada caso, el problema no es inmediatamente obvio. Cada uno falla, sin embargo, a través de la contradicción. Se hunden antes de zarpar.

¿ES LA VERDAD VERDADERA?

Ya he señalado que la afirmación postmoderna "No hay verdad" [7]invita a una pregunta obvia: ¿Es la afirmación de que no hay verdad? *sí mismo* una declaración verdadera, o es falsa? Si es falso, entonces falso. Si se supone verdadero, entonces falso de nuevo.

Este hecho se hizo dolorosamente obvio en mi debate con el filósofo Marv Meyer. Defendí la resolución "La verdad objetiva existe y se puede conocer", mientras que el Dr. Meyer tomó el lado opuesto.

Quiero que noten algo sobre disputas formales como estas. Para debatir, el Dr. Meyer debe argumentar en contra de una opinión y en favor de otra. Este argumento adopta una forma muy particular: la opinión a la que se opone (la mía) es falsa; la vista que él promueve (su) es verdadera.

Esto es precisamente lo que pasó. Con gracia y habilidad considerable, el profesor señaló las fallas de mi perspectiva. Aristóteles, resultó, estaba equivocado; Derrida tenía razón. El Sr. Koukl está equivocado; Marv Meyer está en lo cierto.

¿Ves el problema aquí? El Dr. Meyer reunió una serie de hechos, la verdad y el conocimiento con el propósito de persuadir a su audiencia de que los hechos, la verdad y el conocimiento son ficciones sofisticadas.

En el curso del debate, señalé esto a la audiencia. Mencioné que el carácter del debate mismo forzó al Dr. Meyer a utilizar lo que estaba negando en el debate, condenando su esfuerzo al fracaso. En efecto, *simplemente al mostrarse, el* Dr. Meyer había afirmado implícitamente la determinación que estaba defendiendo, concediéndome el debate de manera efectiva incluso antes de que comenzara.

Además señalé a la audiencia que cada voto emitido para el Dr. Meyer como el ganador del debate significaba que el votante había sido persuadido de que el punto de vista del Dr. Meyer era (objetivamente) verdadero y el mío era (objetivamente) falso. Por lo tanto, cada voto para mi oponente fue realmente un voto para mí.

La audiencia se rió, pero el punto no se perdió en ellos. Cuando llegó la cuenta final, el buen profesor obtuvo solo un voto (al parecer, alguien no estaba escuchando). Esto no fue porque fui inteligente. Fue porque la visión que él defendía era obviamente falsa, un hecho que no se podía pasar por alto una vez que el problema fue cuidadosamente señalado.

La versión "cristiana" de la postmodernidad no sale mejor, a pesar de ser bautizada con lenguaje religioso. Este ejemplo de una universidad cristiana me fue transmitido por un estudiante de la clase.

"¿Alguno de ustedes en esta sala es Dios?" El profesor escaneó a la audiencia lentamente, en busca de lectores. No se subieron las manos.

"Dios sabe 'VERDAD'", continuó, escribiendo la palabra con letras mayúsculas en el pizarrón. "Toda la verdad es la verdad de Dios. Dios *es* verdad. Pero tú no eres Dios Por lo tanto, solo sabes 'la verdad'. " Luego garabateó en minúscula esta visión secundaria y deficiente de la realidad junto a la versión superior que está para siempre fuera del alcance de los simples humanos.

Hizo una pausa por un momento, dejando que su punta se hundiera, luego se cerró. "Que tengan un buen día", dijo, y descartó la clase.

Fue una brillante pieza de magia retórica. Los estudiantes estaban demasiado ocupados tomando notas y preocupándose si esto estaría o no en la prueba para pensar cuidadosamente sobre lo que les había sido robado o la ruina que presagiaba su fe.

Las afirmaciones del profesor se llenaron de confusión. ¿Qué significa "VERDAD"? ¿Omnisciencia? Ese no podría ser su significado. Que Dios sabe todo y nosotros no, es una observación trivial, apenas una revelación, incluso para los estudiantes de primer año de la universidad.

¿Quiere decir que no podemos conocer las cosas *de la manera en que* Dios las conoce, que no vemos el mundo como él lo hace? De nuevo, no particularmente profundo.

No, el profesor persigue la convicción en los círculos "modernistas" de que los seres humanos pueden saber realmente algo así como la verdad absoluta, conocimiento con el que pueden contar. En cambio, ella está diciendo que los mortales habitamos una especie de crepúsculo de conocimiento donde los contornos de la realidad son vagos e indistintos, despojándonos de toda confianza de que cualquier cosa que pensemos que sabemos realmente es así.

El profesor parecía ciego a las tendencias suicidas de su punto. Las siguientes preguntas hacen que esta falla sea obvia:

Profesor, estoy confundido acerca de sus comentarios. ¿Es esta idea que has ofrecido verdadera o falsa? No creo que a sabiendas nos enseñes algo falso, así que debes pensar que es verdad. Y eso es lo que me confunde. ¿Qué tipo de "verdad" sería eso? No podría ser la *VERDAD,* porque no eres Dios. Entonces debe ser *verdad.* Pero si esta es solo su percepción personal de la realidad, ¿por qué alguien debería tomarlo en serio? Tenemos nuestras propias percepciones. Como ninguno de nosotros tiene *VERDAD, ¿* quién puede decir quién tiene razón y quién está equivocado? ¿Puedes aclarar esto por mí?

Pablo nos advirtió que no seamos tomados "cautivos por la filosofía y el engaño vacío, según la tradición de los hombres, de acuerdo con los principios elementales del mundo, en lugar de según Cristo" (Colosenses 2: 8). Sin embargo, la cautividad abunda, incluso en lugares que Dios pretendía ser un refugio de tal error.

¿PUEDE DIOS HACER UNA ROCA TAN GRANDE QUE NO PUEDA ELEVARLA?

Este tipo de desafío se llama una "pseudo-pregunta". Es como preguntar: "¿Puede Dios ganar un partido de lucha de brazo contra sí mismo?" o "Si Dios se golpeara a sí mismo, ¿quién ganaría?" o

"¿Puede el poder de Dios vencer a su propio poder?"

La pregunta no tiene sentido porque trata a Dios como si fuera dos en lugar de uno. La frase comparativa "más fuerte que" solo se puede usar cuando dos sujetos están a la vista, como cuando decimos que Bill es más fuerte que Bob, o mi brazo izquierdo es más fuerte que mi brazo derecho. Como Dios es solo uno, no tiene sentido preguntar si es más fuerte que él. La pregunta no prueba nada acerca de ninguna deficiencia en Dios porque la pregunta misma: ¿puede la omnipotencia de Dios vencer su omnipotencia? - es incoherente.

"DIOS NO SE QUITA".

Esta reprimenda aparece en cada ciclo electoral. De hecho, una vez vi un anuncio de página completa en *Los Angeles Times* dando una conferencia sobre un lado del espectro político en este mismo punto. Sin embargo, la afirmación es contraproducente, como se ilustra en la siguiente conversación:

"Crees que Dios está de tu lado, pero estás equivocado. Dios no toma partido".

"Déjame hacerte una pregunta. En este desacuerdo que estamos teniendo sobre si Dios toma partido o no, ¿cuál crees que es la opinión de Dios?"

"Te acabo de decir. Dios no está en contra de tomar partido".

"Correcto. Entonces en nuestra disputa, Dios estaría de acuerdo contigo, no yo".

"Está bien."

"Él haría *lado* con usted en este tema, entonces. Creo que Dios toma partido, después de todo ".

Note la contradicción: Dios toma partido. Dios no toma partido. La afirmación fue contraproducente. No es de sorprender que el anuncio continuara promoviendo su propia visión política como la base moral, agravando el error.

ERRAR ES HUMANO

Un ataque común a la Biblia es así: los hombres escribieron la Biblia. La gente es imperfecta. Por lo tanto, la Biblia es defectuosa y no inspirada por Dios.

Recuerde nuestra regla para descubrir declaraciones suicidas: *si exactamente las mismas razones a favor de la opinión de otra persona (o contra la suya) derrotan las razones por sí mismas, entonces la visión es contraproducente.* La presunción de que si el hombre es *capaz* de error, él *será* err también se aplica a este mismo argumento en contra de la inspiración.

Considera este intercambio:

"Piensas que la Biblia debe ser defectuosa porque la gente comete errores".

"Sí, así es como me parece a mí".

SUICIDIO: VISTA QUE AUTOESTRUCTURA

"Tengo curiosidad, ¿por qué crees que eres una excepción a esa regla?"

"¿Qué quieres decir?"

"Bueno, parece que no piensas que has cometido un error en tu propio juicio sobre la Biblia. Pero también eres un ser humano defectuoso".

"Por supuesto que sí. Pero no quise decir que la gente siempre comete errores".

"Sin embargo, si la gente no siempre comete errores, no se puede descartar la Biblia solo porque la gente la escribió, ¿o sí?"

No es suficiente descartar la Biblia simplemente al señalar que "los hombres la escribieron". Esto, en sí mismo, no prueba nada. No se sigue que si las personas son capaces de error, siempre se equivocarán. Tomada al pie de la letra, esta objeción es autorrefutante.

CS Lewis cita un ejemplo relacionado. En respuesta a la afirmación freudiana y marxista de que todos los pensamientos están contaminados (ya sea psicológica o ideológicamente) en su origen, él escribe:

Si dicen que todos los pensamientos están contaminados, entonces, por supuesto, debemos recordarles que el freudismo y el marxismo son tantos sistemas de pensamiento como la teología cristiana.... El freudiano y el marxista están en el mismo barco con todos los demás y no pueden criticarnos desde el exterior. Han aserrado de la rama en la que están sentados. Si, por otro lado,

dicen que la mancha no necesita invalidar su pensamiento, tampoco necesitan invalidar la nuestra.

En ese caso, han guardado su propia rama, pero también han guardado la nuestra junto con ella. [8]

Declaraciones como "La opinión de todos es un producto de sus propios prejuicios" o "Todos sus así llamados 'hechos' son solo creencias dictadas por sus prejuicios culturales" vacilan por la misma razón. Son estas vistas

sí mismos simplemente un producto de prejuicios o prejuicios culturales? Si es así, ¿por qué tomarlos en serio?

"ATMAN ES BRAHMAN Y BRAHMAN ES ATMAN"

El hinduismo como una visión religiosa también parece estar comprometido por nociones contradictorias. El monismo panteísta en el corazón de esta religión oriental enseña que la "realidad" tal como la conocemos es una ilusión, *maya,* de la cual cada uno de nosotros forma parte.

Si soy una ilusión, ¿cómo podría saberlo? ¿Cómo podría poseer el verdadero conocimiento de que no existo? (¿Pienso, entonces no lo soy ?) ¿Las personas en un sueño saben que son imaginarias? ¿Charlie Brown sabe que es un personaje de dibujos animados?

Este concepto hindú de que el mundo es una ilusión contradice la idea de que puedo saber que

soy un jugador en la ilusión. Implícitamente, afirma que no soy un ser real y que soy un ser real al mismo tiempo. Por lo tanto, esta doctrina central del hinduismo se autodestruye.

La ruta de escape más común de este problema es la afirmación de que la ley de la contradicción es una noción occidental que no se aplica en el pensamiento oriental como el hinduismo. Los pensadores orientales se sienten cómodos con la contradicción, según dicen.

Sin embargo, este problema no tiene nada que ver con aquello con lo que las personas se sienten "cómodas". Tiene que ver con cómo la realidad está estructurada. La gente puede sentirse cómoda con todo tipo de cosas inusuales. Esto puede decirte algo sobre *psicología,* pero no sobre *realidad.*

Las computadoras trabajan en un sistema binario de 0 y 1. La ley de no contradicción funciona para mantener estos dos distintos. No importa si la computadora está en el Hemisferio Oriental o en el Hemisferio Occidental o si la persona en el teclado es cristiana, hindú, taoísta, animista o ateo. La computadora funciona independientemente porque la realidad todavía está estructurada de acuerdo con la ley de no contradicción,

incluso si las personas de otras culturas están psicológicamente confundidas acerca de este punto.

EVOLUCIÓN TEÍSTICA: ¿DISEÑADO POR LA OPORTUNIDAD?

Algunas personas sugieren que Dios usó la evolución para diseñar el mundo. Ellos están motivados, creo, por dos impulsos. El primero es un deseo de afirmar la Biblia. El segundo es una sospecha de que el darwinismo podría tener mérito. Por lo tanto, declaran ambos verdaderos.

Estas dos nociones, sin embargo, me parecen incompatibles. Puede sonar razonable que Dios "use" la evolución, pero si miras más de cerca creo que verás el problema.

Supongamos que quiero una escalera de color para una mano de póker. Podría sacar las cartas de la baraja individualmente y "diseñar" la mano, o podría barajar las cartas al azar y ver si se me ocurre el color. Sin embargo, no tendría sentido "diseñar" la mano barajando el mazo y tratando. No hay forma de asegurar los resultados. (Creo que si fuera realmente inteligente podría hacerlo *Mira* como si estuviera barajando la baraja cuando en realidad estaba apilándola, pero ese sería un tipo de diseño engañoso llamado "trampa").

De la misma manera, o Dios diseña los detalles del mundo biológico, o la naturaleza baraja el mazo y la selección natural elige la mano ganadora. El mecanismo es consciente e intencional (diseño) o inconsciente e involuntario (selección natural). La creación tiene un propósito, un objetivo. La evolución es accidental, como una escalera de color dirigida a un novato de poker.

La idea de que algo se diseñe por casualidad es contradictoria. Como intentar poner una clavija cuadrada en un agujero redondo, esto simplemente no encaja.

"SOLO LA CIENCIA DA VERDAD CONFIABLE"

Este lema moderno parece razonable a primera vista. Muchas personas piensan que el conocimiento comienza y termina con el método científico. Cualquier otra cosa es mera opinión y creencia sin fundamento, una visión que a veces se llama "cientificismo". Sin embargo, aquellos que sostienen este punto de vista se sorprenderán al saber que se suicida. Considera este diálogo:

"No creo en la religión".

"¿Por qué no?"

"No hay evidencia científica para ello".

"Entonces tampoco deberías creer en la ciencia".

"¿Por qué no?"

"Porque no hay evidencia científica para ello".

Este fue un intercambio breve, así que déjame expandir un poco. Primero noté que el lema "Sólo la ciencia da la verdad confiable" es una afirmación *acerca de* verdad que también pretende *ser* cierto, por lo que se incluye a sí mismo en lo que se refiere (de la misma manera que la frase "Todas las oraciones en inglés son falsas" se incluye a sí misma). Luego, simplemente apliqué nuestra prueba básica para el suicidio preguntando:

"¿Puede la declaración satisfacer sus propios requisitos?"

Rápidamente me di cuenta de que no podía. Como no hay evidencia científica que demuestre que la ciencia es la única forma de conocer la verdad, la visión se autodestruye. Luego usé Columbo para señalar el defecto. [9]

La próxima vez que alguien lo despida con la patraña "La única ciencia da la verdad confiable", pregúntele si quiere que tome su declaración como un hecho o simplemente como una opinión sin fundamento. De hecho, pregunte qué pruebas científicas comprobables lo llevaron a su conclusión. Como resultado, este reclamo no es un hecho *de* ciencia. Es una afirmación filosófica *acerca de* ciencia que en sí misma no puede ser probada por el método científico y, por lo tanto, no sería confiable, según este enfoque.

RELIGIOSO "SUICIDIO"

La noción de pluralismo religioso, que todas las religiones son igualmente verdaderas o válidas, también se refuta a sí misma. Hay dos formas diferentes de demostrar esto.

Primero, si todas las religiones son verdaderas, entonces el cristianismo es verdadero. Sin embargo, un reclamo central del cristianismo clásico es que otras religiones son falsas cuando se toman en conjunto. Claramente, Jesús no era un pluralista. O bien el cristianismo está en lo cierto al decir que Jesús es el Mesías de Dios para el mundo

y que otras religiones son engaños, como lo enseñan las Escrituras, o el cristianismo es falso y alguna otra opinión es verdadera. En ningún caso, sin embargo, pueden todas las religiones ser verdaderas y válidas.

En segundo lugar, cuando lo piensas, las religiones tienen imágenes muy diversas de cómo es el reino espiritual. La mayoría de las formas del hinduismo enseñan que Dios es una fuerza impersonal. El Islam, el judaísmo y el cristianismo enseñan que Dios es un ser personal. En el budismo, la cuestión de Dios es irrelevante.

En el teísmo clásico, la muerte es definitiva, seguida de la recompensa eterna o el castigo eterno. En las religiones orientales, la muerte es una puerta por la que el alma pasa muchas veces mientras desarrolla su karma en la reencarnación. Algunas religiones enseñan que los réprobos son destruidos mientras que los justos viven.

¿Puedes ver el problema? Cuando alguien muere, ellos *podría* ir al Cielo o al Infierno, o ellos *podría* ser reencarnado, o *podría* simplemente se convierten en polvo, pero *no pueden hacer todo al mismo tiempo.*

Algunas religiones claramente se confunden con los detalles centrales de su cosmovisión. De hecho, cada uno de ellos podría estar equivocado en cada punto, en principio, pero no todos pueden estar en lo cierto. Tomado al pie de la letra, el pluralismo religioso se suicida.

¿USTED ES LO QUE COME?

Una vez vi un cartel en un restaurante que decía: "Eres lo que comes". Le señalé a la camarera que si somos lo que comemos, no podríamos ser algo hasta que hayamos comido algo. Pero no podemos comer algo a menos que seamos algo. Por lo tanto, no es cierto que somos lo que comemos.

La camarera, no educada en los puntos más delicados de los argumentos auto refutativos, me miró y dijo: "Tendrás que hablar con el gerente".

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Primero, aprendimos que no tenemos que hacer todo el trabajo relacionado con una discusión o un desafío. A veces, una vista se derrota a sí misma. La táctica que usamos para exponer esta tendencia se llama Suicidio.

Los puntos de vista suicidas tienen dentro de sí las semillas de su propia destrucción porque expresan conceptos contradictorios. Se refutan a sí mismos. Es por eso que se llaman auto refutaciones.

Las opiniones que violan la ley de no contradicción son necesariamente falsas. Esto significa que no se puede hacer nada para solucionarlos. Son irreprochables en este mundo o *alguna* mundo posible. Si una vista implica contradicción, por ejemplo, "Todas las oraciones en inglés son falsas", no hay ninguna esperanza de revivirla. Por esta razón, la presencia de la

contradicción es un decisivo derrotador de cualquier argumento o punto de vista.

También aprendimos cómo reconocer y responder a declaraciones autodestructivas. Primero, preste atención a la premisa básica, convicción o reclamo. A continuación, pregunte si el reclamo se aplica a sí mismo. Si es así, ¿satisface sus propios criterios, o hay una contradicción interna? Si las mismas razones exactas a favor de la opinión de otra persona (o contra la suya) derrotan las razones por sí mismas, entonces la opinión se refuta a sí misma. Si descubre un problema, use una pregunta (Columbo) en lugar de una declaración para señalarlo.

Finalmente, aprendimos cómo responder a los ejemplos populares de ideas u objeciones que violan la ley de no contradicción de una manera directa (Suicidio formal). Recuerde, muchas contradicciones formales no son inmediatamente obvias. En cambio, están implícitos, incrustados en la idea más grande. Esto los hace fáciles de perder. Incluso las personas inteligentes y educadas a veces tienen puntos de vista contradictorios sin darse cuenta.

CAPITULO OCHO
SUICIDIO PRÁCTICO

En el último capítulo, aprendimos que de vez en cuando defenderse contra una visión contraria casi no funciona. A veces la forma más fácil de lidiar con la objeción de otra persona es no darle más información, sino mostrarle que su punto se suicida.

Ya hemos explorado el concepto que llamé Suicidio formal, cuando una idea u objeción viola la ley de no contradicción de manera directa. Sin embargo, algunos puntos de vista que no son internamente contradictorios pueden ser contraproducentes de otras maneras. "Suicidio práctico", "Infanticidio" y "Rivalidad entre hermanos" son términos que utilizo para describir otras tres maneras en que las afirmaciones o argumentos se autodestruyen. Retomaré el suicidio práctico en este capítulo y analizaré los otros dos en el capítulo 9.

SUICIDIO PRÁCTICO

Algunos puntos de vista fallan en la prueba pragmática. Simplemente no pueden funcionar en la aplicación de la vida real. No existe una contradicción lógica, estrictamente hablando, solo práctica. En este tipo de suicidio, puede mantener la vista, pero no puede promocionarla.

Ve el conflicto inmediatamente en el reclamo, "Es incorrecto decir que la gente está equivocada". Sostener que es incorrecto encontrar fallas en los

demás no es en sí mismo incoherente. Sé que suena extraño, teniendo en cuenta la redacción. Pero cuando lo piensas, el problema ocurre solo cuando *decir* la declaración. Harías lo mismo que dices que no debería hacerse. Este tipo de inconsistencia es contraproducente porque la persona que expresa esta opinión contradice sus propias convicciones.

Por ejemplo, como la mayoría de los niños de dos años, mi niña adoptó una filosofía de "no" durante una temporada. Fue su respuesta a todo. A veces la oía jugar sola en su habitación, combinando negaciones de forma distraída con una fuerza e inflexión variables, perfeccionando su técnica como un virtuoso del piano preparándose para su próxima actuación.

Sin embargo, era fácil de atrapar. Después de una serie de negativos, simplemente preguntaba: "¿Vas a responder 'no' de nuevo?" No importaba lo que contestara, estaría hundida. La sutileza filosófica se perdió en ella, pero no debería escaparte. No hay contradicción interna en la filosofía del "No". Una vez que mi hija trató de practicar su condena constantemente, sin embargo, se metió en problemas. Esto sucede todo el tiempo, incluso con los que tienen la edad suficiente para saber mejor.

Durante una emisión de radio, hice una excepción a la teología de algunos televangelistas. Inmediatamente me llamó la atención un interlocutor que me dijo: "No deberías estar

corrigiendo públicamente a los maestros cristianos por la radio".

"Entonces, ¿por qué me llamas para corregirme públicamente en mi programa de radio?", Pregunté.

Algunas personas, convencidas de que la discusión está prohibida por las Escrituras, argumentan tenazmente que estoy desobedeciendo las órdenes bíblicas al tomar posiciones contrarias en la radio con mis interlocutores. Algunos rechazan toda la tarea de la apologética porque creen que la razón nunca es adecuada para descubrir la verdad. Luego enumeran cuidadosamente las razones por las que piensan que su opinión es cierta (por ejemplo, "Te daré tres buenas razones por las que no puedes usar la lógica para encontrar la verdad").

Este es precisamente el problema cuando las personas hacen la declaración general de que es incorrecto juzgar. Talves esto *es* es incorrecto hacer juicios morales, pero el uso de esta regla para condenar a una persona juzgadora es en sí una violación del principio.

Cuando una persona que llamaba a mi programa de radio me criticó por condenar la homosexualidad, pronto se vio atrapado en su propia red. La siguiente conversación podría titularse "Condenando la condena".

Lee: No soy homosexual, pero creo que está mal condenar a alguien por nada.

Greg: ¿Por qué me estás condenando, entonces?

Sotavento: ¿Qué?

Greg: Dije, ¿por qué me estás condenando si crees que está mal condenar a las personas?

Lee: Estoy respondiendo al hecho de que muchos cristianos condenan a las personas.

Greg: Entiendo. Y parece que me estás condenando porque solo condené la homosexualidad como incorrecta.

Lee: Sí, lo soy. Se supone que debes amar a todos.

Greg: espera un momento. No te estás escuchando a ti mismo. Usted acaba de decir que está mal condenar a las personas. Y ahora admites que me estás condenando. Entonces, estoy preguntando, ¿por qué estás haciendo lo mismo que dices que está mal cuando lo hago? *[Observe cómo estoy narrando el argumento aquí.]*

Lee: No, no lo soy. [Lee hace una pausa cuando la luz comienza lentamente a amanecer.] Bien, pongámoslo de esta manera. No te estoy condenando,

Te estoy reprendiendo. ¿Eso está mejor?

Greg: Entonces mis comentarios sobre homosexuales son simples reprimendas también. [1]

Quiero que notes dos cosas sobre este intercambio. Primero, le tomó a Lee unos momentos antes de darse cuenta de su error. Esto no es raro Sorprendentemente, algunas personas

nunca lo ven. Cuando Lee finalmente recuperó el sentido, sus intentos de corregir su error no fueron útiles.

Segundo, desde *yo* vio el problema de inmediato, no fue difícil formular preguntas para presionar el tema desde varios ángulos diferentes hasta que Lee se dio cuenta.

El filósofo Alvin Plantinga llama a esta tendencia suicida el "bebé alquitrán filosófico". Si te acercas lo suficiente como para usar la idea con otra persona, dice, es probable que te atasques rápidamente con ella. [2]

RELATIVISMO MORAL AUTODESTRUCTURAS

Los relativistas morales, aquellos que niegan la moralidad objetiva, son especialmente vulnerables al suicidio práctico. Por ejemplo, cada vez que un relativista dice: "No debes forzar tu moralidad sobre otras personas", siempre pregunto: "¿Por qué no?"

¿Qué podrá decir? Ciertamente no puede responder diciendo: "Está mal". Esa opción ya no está abierta para él. Es una contradicción, como decir, "No hay reglas morales, aquí hay una". Esta respuesta se suicida.

Si un relativista dice que está mal, le pregunto: "Si crees que está mal, ¿por qué lo haces tú mismo? ¿Por qué estás presionando tu moralidad sobre mí en este momento?"

La única respuesta consistente para un relativista es: "Empujar la moralidad es malo *para*

mí, pero esa es solo mi opinión personal y no tiene nada que ver contigo. Por favor ignórame".

CS Lewis observa:

Cada vez que encuentres a un hombre que diga que no cree en un bien o un mal verdadero, encontrarás al mismo hombre recurriendo a esto un momento después. Él puede romper su promesa para ti, pero si tratas de romperle una, él se estará quejando "No es justo".... Una nación puede decir que los tratados no importan; pero luego, al minuto siguiente, arruinan su caso diciendo que el tratado particular que quieren romper es injusto. Pero si ... no existe lo correcto y lo incorrecto.. ¿Cuál es la diferencia entre un tratado justo y uno injusto? [3]

Como he escrito en otra parte, "una persona puede ser elocuente con usted en una discusión sobre relativismo moral, pero se quejará cuando alguien haga una fila frente a él. Objetará el trato injusto que recibe en el trabajo y denunciará la injusticia en el sistema legal. Él va a criticar a los políticos corruptos que traicionan la confianza del público y condenan fundamentalistas intolerantes que obligan a sus puntos de vista morales sobre otros. " [4]

Creo que este fue el punto de Pablo en Romanos 2: 1 cuando escribió: "Por lo tanto, no tienen excusa, cada uno de ustedes juzga, porque juzgan a otro, se condenan a sí mismos, porque ustedes que juzgan practican lo mismo cosas." Pablo argumentó que aquellos que establecen su

propia moralidad todavía son criticados por su propio código. Su "excusa" se suicida.

Por lo general, una persona no puede negar la verdad moral sin afirmarla de inmediato. En el momento en que dicen: "y está mal impulsar su moralidad sobre mí", han hundido su propio barco.

A RUSIA, CON AMOR

En 1976, una década antes de la caída del Telón de Acero, pasé cinco semanas con otras tres personas en una operación misionera clandestina en Europa del Este y la antigua Unión Soviética. Allí encontré un ejemplo memorable de Practic Suicide.

Cuando cruzamos la frontera de Rumania a Moldavia, fuimos detenidos en el lado soviético y buscamos. Una vez que los guardias fronterizos encontraron Biblias, desarmaron nuestro auto y buscaron contrabando en todas partes. Entonces comenzó el interrogatorio. ¿De dónde sacamos las Biblias? ¿Por qué los trajimos al otro lado de la frontera? ¿Para quién fueron? ¿No sabíamos que esa actividad era ilegal? Siguió por horas.

Sabíamos que los soviéticos *reclamado* ellos tenían libertad religiosa. Ellos también *reclamado* para imprimir Biblias para su propia gente. También sabíamos que ambas afirmaciones eran falsas, lo que nos dio una ventaja en la conversación.

"¿No tienes libertad de religión en la Unión Soviética?" preguntamos, repitiendo la propaganda.

"Sí, por supuesto que tenemos libertad religiosa", respondió el intérprete con cierta indignación, "pero tenemos separación de iglesia y estado".

Ahora, no estaba claro para nosotros cómo llevar biblias al otro lado de la frontera realmente interfería con ese principio. Sin embargo, fue la respuesta estándar del intérprete a casi todas las objeciones que planteamos.

"Está prohibido llevar biblias y otros materiales religiosos a la Unión Soviética", continuó. "En las escuelas, les enseñamos a los niños que no hay Dios. Solo los ancianos lo creen. A nuestra gente se le enseña el marxismo-leninismo. No permitimos ninguna otra propaganda. Tenemos separación de iglesia y estado".

"Pero imprimes Biblias en la Unión Soviética, ¿verdad?" Yo pregunté.

"Sí, lo hacemos", respondió ella. "Nuestros creyentes obtienen todas las Biblias que necesitan".

"¿Y tienes libertad religiosa?"

"Sí, tenemos libertad religiosa, pero tenemos separación de iglesia y estado".

"¿Pero no podemos traer biblias al otro lado de la frontera?"

"No, no permitimos esa propaganda en nuestro país".

"¿La Biblia es propaganda?"

"Sí."

"Pero imprimes Biblias en tu propio país".

"Sí."

"Ahora estoy confundido", comenté. "Dices que tienes libertad religiosa, pero no tenemos permitido traer Biblias a tu país porque son propaganda. Entonces me dices que imprimes Biblias en la Unión Soviética".

Ella asintió con la cabeza en acuerdo con cada punto. Me sorprendió que no pudiera ver lo que venía. "Entonces, aparentemente, su gobierno está imprimiendo propaganda anticomunista en su propio país".

"No, no entiendes", respondió ella. "Tenemos separación de iglesia y estado".

PROSELTICIPAR PROHIBIDO

Hace algunos años, la Convención Bautista del Sur publicitó sus planes para dirigir su alcance evangelístico anual de verano a los judíos que viven en Chicago. Luego alentó a los bautistas a "orar cada día por las personas judías que conocen por su nombre para que encuentren la plenitud espiritual disponible a través del Mesías".

La reacción del público fue inmediata y severa. El director de la Liga Antidifamación Judía dijo que la campaña "proyecta un mensaje de estrechez espiritual que invita al odio teológico". [5] Un consorcio de grupos religiosos en Chicago, incluyendo denominaciones cristianas, emitió una declaración condenando a la SBC, advirtiendo que el evangelismo de los Bautistas en la Ciudad de los Vientos fomentaría los crímenes de odio.

Las quejas se transmitieron en un programa de televisión nacional, donde dos enfurecidos rabinos de Nueva York y Chicago se enfrentaron a dos bautistas. La sustancia de su queja era esta: el proselitismo debe reservarse para personas sin convicciones espirituales. Los judíos ya tienen una religión. Es el colmo de la arrogancia sugerir que necesitan uno nuevo. Por lo tanto, los cristianos deberían hacer su llamamiento en otro lugar. Básicamente, los rabinos decían: "Guarda tus opiniones espirituales para ti. Deja de tratar de cambiar las opiniones religiosas de otras personas".

¿Ves el problema aquí? Los rabinos estaban indignados porque los cristianos estaban tratando de cambiar las convicciones religiosas de los judíos. Sin embargo, su antídoto fue que los cristianos abandonaran su propia visión religiosa del evangelismo y adoptaran la visión de los rabinos.

En el calor del momento, probablemente no se les ocurrió a los cristianos simplemente preguntar: "Si eso es lo que crees, entonces no entiendo por qué". *tú* están tratando de cambiar *mi* creencias religiosas en este momento. ¿Por qué interfieres cuando estoy tratando de obedecer el mandato de Jesús de predicar el evangelio? ¿Por qué no mantienes tu *propio* puntos de vista religiosos para ti? "

Curiosamente, a los bautistas se les tildaba de intolerantes simplemente por planear involucrar a otros en conversaciones voluntarias y reflexivas

sobre la religión. Sin embargo, los rabinos que los condenaron brutalmente en la televisión nacional fueron considerados "tolerantes" y "de mente abierta".

El reclamo "Es malo intentar cambiar las creencias religiosas de otras personas" suele ser un ejemplo de suicidio práctico. La idea en sí no es incoherente. Sin embargo, una persona se arriesga a la contradicción simplemente tratando de promover esta convicción.

LIBERTAD, RAZÓN Y CONOCIMIENTO

Siempre me parece extraño cuando las personas intentan avanzar argumentos para el determinismo. Déjame decirte por qué.

Los deterministas afirman que la libertad es una ilusión. Cada una de nuestras elecciones es fija, determinada de antemano por las circunstancias que la preceden. Todas nuestras "elecciones" son resultados inevitables de fuerzas físicas ciegas más allá de nuestro control.

El problema con esta visión es que sin libertad, la racionalidad no tendría espacio para operar. Los argumentos no importarían, ya que nadie podría basar sus creencias en razones adecuadas. Uno nunca podría juzgar entre una buena idea y una mala. Uno solo tendría creencias porque había sido predeterminado para hacerlo.

Es por eso que es extraño cuando alguien intenta *discutir* para el determinismo. Si el determinismo fuera cierto, la persona habría sido

"determinada" a creer en ella (con otros igual de "determinados" a estar en desacuerdo). Tendría que admitir que las razones no importan y que tratar de pensar el asunto es una pérdida de tiempo.

Aunque es teóricamente posible que el determinismo sea cierto, no hay contradicción interna, por lo que puedo ver, nadie podría *saber* si fuera así Todos nuestros pensamientos, disposiciones y opiniones habrían sido decididos por nosotros por factores completamente fuera de nuestro control. Por lo tanto, en la práctica, los argumentos en favor del determinismo son contraproducentes.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En este capítulo, descubrimos que hay más de una forma para que un argumento se autodestruya. Aunque algunos puntos de vista no son internamente contradictorios, es decir, no fallan a través del suicidio formal, aún así, en la práctica son contraproducentes. La vista se puede creer, pero no se puede actuar ni promocionar. Cualquiera que avance la opinión no puede evitar violar sus propias convicciones, por ejemplo, "Está mal decir que la gente está equivocada".

Llamamos a esta tendencia "Suicidio práctico". Los relativistas morales son especialmente vulnerables a este problema, como lo son aquellos que creen que es malo intentar cambiar las opiniones religiosas de otra persona.

CAPITULO NUEVE

RIVALIDAD ENTRE HERMANOS E INFANTICIDIO

ARGUMENTOS o puntos de vista pueden autodestruirse por una variedad de razones diferentes. Ya hemos hablado de dos: Suicidio formal y Suicidio práctico. Ahora me gustaría presentarte a un par más que no son internamente contradictorios, pero que son contraproducentes a su manera.

A veces surge un conflicto cuando una persona plantea dos objeciones que están en desacuerdo entre sí. Esta "Rivalidad entre hermanos" es fácil de detectar si la buscas. En otros momentos, la vista de alguien se basa en un concepto anterior que resulta descalificar la vista en sí misma. Yo llamo a esto "Infanticidio". Piense en ello como una criatura trastornada de una película de ciencia ficción que devora a su propia descendencia. Este tipo de suicidio es más difícil de detectar, pero no obstante es un poderoso derrotador. En cualquier caso, el trabajo duro ya está hecho para ti.

LA RIVALIDAD ENTRE HERMANOS

De vez en cuando, en las conversaciones notará algo extraño. Escuchará un par de objeciones expresadas por la misma persona, pero las quejas son lógicamente inconsistentes entre sí. Son como niños peleándose entre ellos, hermanos en rivalidad.

Dado que ambas objeciones no pueden ser simultáneamente legítimas, su tarea se reduce a la mitad. Una persona imparcial se rendirá al menos

uno cuando identificas el problema Mencione amablemente el conflicto, luego pregunte cuál es la verdadera preocupación. A veces, este movimiento silencia las dos objeciones porque la persona con la que estás hablando se da cuenta de que no ha sido razonable.

¿Gandhi está en el cielo?

Cuando estaba en India, el apologista cristiano Prakesh Yesudian me contó de una conversación que tuvo con un hindú acerca de Gandhi, quien es muy venerado allí. Observe cómo Prakesh unió a Columbo con la táctica de Rivalidad entre hermanos.

"¿Gandhi está en el cielo?" preguntó el hindú. "El cielo sería un lugar muy pobre sin Gandhi en él".

"Bueno, señor", respondió Prakesh, "al menos debes creer en el Cielo. Y aparentemente has pensado en lo que calificaría a alguien para el Cielo. Dime, ¿qué clase de personas van al Cielo?"

"La gente buena va al cielo", respondió.

"Pero esta idea de lo que es una buena persona no está muy clara para mí. ¿Qué está bien?"

En la típica forma hindú, respondió: "Lo bueno y lo malo son relativos. No hay una definición clara".

"Si eso es cierto, señor, esa bondad es relativa y no se puede definir, ¿cómo se supone que Gandhi es bueno y debería estar en el Cielo?"

O Gandhi cumple con algún estándar externo de bondad, por lo tanto, califica para el Cielo, o la bondad es relativa y, por lo tanto, un término sin sentido cuando se aplica a cualquier persona, incluido Gandhi. Ambos no pueden ser verdaderos al mismo tiempo.

Kavita

Durante ese mismo viaje, tuve una conversación con un estudiante hindú llamado Kavita. Cuando hablé sobre el cristianismo, planteó la objeción estándar. "Si Dios es como dices, ¿cómo podría permitir semejante sufrimiento, especialmente a los niños?" Hizo un gesto con un movimiento de su mano como para asimilar la angustia colectiva de Madrás, lo cual fue genial.

Lo primero que señalé fue que Dios no le había hecho esto a la India. El hinduismo tuvo Las ideas tienen consecuencias, y el sufrimiento en Madrás fue un resultado directo de las cosas que los hindúes creen.

Luego le expliqué que no siempre sería así. Llegaría un día en que todo el mal sería destruido, y Jesús mismo enjugaría cada lágrima amarga.

"¿Cómo es posible?" ella se opuso. "El mal y el bien existen como polos duales. Si no tienes maldad, es imposible tener el bien. Cada uno debe equilibrar al otro".

Inmediatamente noté que la respuesta de Kavita estaba en desacuerdo con su primera pregunta. "Permíteme repetirte este razonamiento", le dije, "y dime lo que piensas de él". Ella asintió.

"Uno pregunta: '¿Por qué hay niños inocentes muriendo de hambre en las calles?' Respondo: "El bien y el mal existen como dos polos. Los niños se mueren de hambre en Madras para que los niños en otras partes del mundo puedan ser felices y estar bien. Uno equilibra al otro". ¿Qué piensas?"

Cuando el punto se hundió, se vio obligada a sonreír. " ¡ Touche !" ella respondio.

"La disputa"

Encontré un claro ejemplo de rivalidad entre hermanos después de la transmisión de *The Quarrel,* una película que exploró el problema de Dios y el Holocausto. El director David Brandes me había pedido que ayudara a moderar una discusión con una audiencia sobre los problemas morales planteados por la película.

Desde un lado del auditorio, una mujer judía ofreció que tal vez Dios permitió el Holocausto como un castigo por la deriva díscolo de Israel hacia el secularismo. Algunos pensadores judíos han planteado esta posibilidad a la luz de las maldiciones prometidas de Deuteronomio 28. La reflexión provocó un sarcasmo, "Bueno, ese es un verdadero Dios amoroso", desde el otro lado del teatro.

Llamé la atención sobre el conflicto sugerido por el segundo comentario. Aquellos que se apresuran a objetar que Dios no está haciendo lo suficiente sobre el mal en el mundo ("Un buen Dios no dejaría que eso suceda") a menudo se quejan rápidamente cuando Dios pone el pie en el suelo ("Un Dios amoroso nunca enviar a alguien al Infierno ").

Si Dios parece indiferente a la maldad, su bondad es desafiada. Sin embargo, si actúa para castigar el pecado, su amor está en cuestión. Estas objeciones compiten entre sí en la mayoría de los casos. Son hermanos en rivalidad. Uno u otro necesita ser entregado. Ambos no se pueden mantener simultáneamente. [1]

¿Quién eres tú para decir?

La rivalidad entre hermanos es el tipo de suicidio que cometen los relativistas morales cuando se oponen al problema del mal. Esto sucedió en un restaurante durante una conversación con una camarera (parece que entablar muchas discusiones con las camareras).

Al principio, la joven habló como un relativista: todos tienen su propia moralidad. Lo correcto y lo incorrecto es un asunto privado. ¿Quién debe juzgar? Sin embargo, como nuestra conversación abarcó otros temas, surgió el problema del mal. ¿Cómo podría Dios existir cuando hay tanto mal en el mundo?

Quiero que notes algo sobre el problema del mal. Toda la objeción se basa en la observación de que el mal existe "allá afuera" como una característica objetiva del mundo. Sin embargo, ese es un problema serio para los relativistas.

Según el relativismo, cuando alguien usa la palabra "mal", expresa una preferencia personal. La frase "El sexo premarital es incorrecto" no significa nada más que "No prefiero el sexo fuera del matrimonio" o "El sexo extramatrimonial es malo *para mí".* Estrictamente hablando, la persona no está hablando de sexo en absoluto. El relativista está hablando de sí mismo.

En esa luz, imagina cuán tonta sonaría esta conversación:

"No puedo creer en Dios".

"¿Por qué no?"

"Coles de Bruselas."

"¿Coles de Bruselas? ¿Qué tienen que ver las coles de Bruselas con algo?"

"¿Alguna vez has probado esas cosas? Son horribles".

"Estoy de acuerdo contigo acerca de las coles de Bruselas, pero a algunas personas les gustan. ¿Qué tiene que ver el hecho de que no te gusten las coles de Bruselas con la existencia de Dios?

"No puedo creer en un Dios que cree algo que me suene tan horrible".

Este tipo de objeción es trivial. Si el relativismo fuera cierto, hablar del mal como una objeción a la

existencia de Dios sería una tontería. La queja no significaría nada más que: "Si Dios fuera realmente bueno, no permitiría las cosas que no me gustan".

CS Lewis lo resumió de esta manera:

Por supuesto, podría haber renunciado a mi idea de justicia diciendo que no era más que una idea privada de mi propio [relativismo]. Pero si lo hacía, entonces mi argumento en contra de Dios también colapsaba, porque la discusión dependía de decir que el mundo era realmente injusto, no simplemente que no complacía mis fantasías privadas. [2]

Decir que algo es malo es decir que no es la forma en que se supone que es. Esto no tiene sentido a menos que se *suponga* que las cosas son diferente. Sin embargo, esto es precisamente lo que niega el relativista.

Esta camarera promovió dos conceptos rivales al mismo tiempo: moral *subjetiva* y mal *objetivo.* Las objeciones compiten entre sí. Eran hermanos en rivalidad. GK Chesterton vio el problema hace más de medio siglo:

[El modernista] va primero a una reunión política donde se queja de que los salvajes son tratados como si fueran bestias. Luego toma su sombrero y su paraguas y va a una reunión científica donde demuestra que prácticamente son bestias.... En su libro sobre política ataca a los hombres por pisotear la moralidad, y en su libro

sobre ética ataca la moralidad por pisotear a los hombres. [3]

La creencia de que el bien y el mal objetivos no existen (relativismo) está en conflicto (rivalidad) con un rechazo de Dios basado en la existencia del mal objetivo.

Simplemente haciendo lo que viene naturalmente

Si la homosexualidad es moralmente neutral porque es natural, entonces la adopción por parejas del mismo sexo debe estar equivocada porque para los homosexuales, la paternidad no sería natural. El mismo principio rige ambos problemas. Si la naturaleza dicta la moralidad, [4] y la consecuencia natural para los homosexuales es no tener hijos, entonces no es natural, y por lo tanto es inmoral, que los homosexuales críen niños.

La inseminación artificial de lesbianas o adopciones por parte de parejas del mismo sexo sería incorrecta por la lógica de su propio argumento. Este es un suicidio de rivalidad entre hermanos.

INFANTICIDIO

He salvado el suicidio de infanticidio para siempre porque es el más difícil de entender. Déjame comenzar con un ejemplo. Piense por un momento en cómo este padre ingenuo le escribió una carta a su hijo en la universidad: "Hijo, si no recibió esta carta, hágamelo saber y le enviaré otra. Hice una copia".

Esto nos hace reír por una razón. El hijo tendría que recibir la carta para pedir una copia, pero luego no la necesitaría. Si nunca recibió el original, no sabría pedir un reemplazo. Hay una cierta relación de dependencia en juego que está en el corazón de Infanticide.

A veces, una objeción (el "niño") depende de una noción previa (el "padre") que debe existir para que se presente el desafío. Por ejemplo, decir "Los acordes vocales no existen" no es internamente contradictorio. Pero dado que requiere cuerdas vocales para *decirlo,* hacer que la declaración resulte en contradicción. El concepto principal (cuerdas vocales) devora al niño (la afirmación de que no hay cuerdas vocales). Es por eso que llamo a esta variación suicidio "Infanticidio".

Si no se puede hacer un reclamo a menos que el concepto del padre del que depende sea verdadero, sin embargo el reclamo niega el concepto del padre, entonces el argumento comete Infanticidio. El niño es destruido por el padre en quien confía.

Bolos y maldad

El ejemplo más poderoso de Infanticidio que conozco tiene que ver con el problema del mal. Examinamos una queja de *relativistas* relacionados con el mal que se vio comprometida debido a la rivalidad entre hermanos. Cuando *los objetivistas* argumentan que Dios no puede existir debido al

mal, sin embargo, su punto de vista falla de una manera diferente. Comete Infanticidio.

Sorprendentemente, en lugar de que el mal sea un buen argumento en contra de Dios, estoy convencido de que es una de las mejores evidencias para Dios.

La primera pregunta que el ateo debe responder es: "¿Qué quieres decir con 'mal'?" Su impulso será dar *ejemplos* del mal (asesinato, tortura, opresión, etc.). Pero se pierde el punto. ¿Por qué llamar a esas cosas malvado para empezar? Uno debe primero saber *qué* el mal es antes de que uno pueda señalar *ejemplos* de eso

Quiero que pienses sobre los conceptos de "bueno" y "malo" por un momento. ¿Cómo sabes la diferencia entre, por ejemplo, un buen jugador de bolos y uno malo? Solo una cosa importa en los bolos. La persona que derriba la mayor cantidad de pines gana. Es el puntaje lo que cuenta.

Saber la diferencia entre mediocre y magistral en cualquier cosa requiere una forma de mantener la puntuación. Debe haber algún estándar de perfección para medir un rendimiento. En los bolos, ese estándar es 300, cada pin abajo en cada cuadro (algunas personas lo han hecho). Si eres un golfista, un golpe por hoyo -un hoyo en uno con cada swing- es la perfección del golf (nadie ha hecho esto).

Tenga en cuenta que incluso cuando la perfección no es alcanzable (un puntaje de golf de 18 en un curso de 18 hoyos), sigue siendo necesario

un sistema de puntuación para diferenciar entre excelencia, mediocridad y falla abyecto. De la misma manera, los juicios morales requieren una forma de mantener el puntaje para distinguir la virtud del vicio.

Anteriormente, en el capítulo, observé que usamos la palabra "mal" cuando vemos cosas que no son como se supone que deben ser. Tenemos un estándar en mente - un tipo de sistema de puntuación moral - que nos permite reconocer deficiencias morales. La razón por la que decimos que algunas cosas son malas es que nos damos cuenta de que tienen un puntaje bajo en la escala de bondad. Si no hubiera un estándar, no podría haber ningún error. CS Lewis dice:

Mi argumento en contra de Dios fue que el universo parecía tan cruel e injusto. ¿Pero cómo he llegado a esta idea de justa e injusta? Un hombre no llama algo torcido a menos que tenga alguna idea de una línea recta. [5]

Este es precisamente el problema para el ateo. Debe responder la pregunta: ¿de dónde viene el sistema de puntaje moral que permite identificar el mal en primer lugar? ¿Dónde está el estándar trascendente del bien objetivo que hace que toda la noción del mal sea inteligible? ¿Las leyes morales son producto del azar? Si es así, ¿por qué obedecerlos? ¿Qué, o quién, establece cómo deben ser las cosas?

Una regla moral es un comando. Los comandos son características de las mentes. El especialista en ética Richard Taylor explica: "Un deber es algo que se debe... pero algo solo se puede deber a una persona o personas. No puede haber un deber en aislamiento... El concepto de obligación moral [es] ininteligible aparte de la idea de Dios. Las palabras permanecen, pero su significado se ha ido ". [6]

Parece que no hay una buena manera de dar cuenta de un estándar trascendente de bien objetivo, las reglas morales que son violadas por personas que cometen el mal en cuestión, sin la existencia de un creador de reglas morales trascendentes. En la película *The Quarrel, el* rabino Hersh desafía al secularista Chaim en este mismo punto:

Si no hay nada en el universo que sea más elevado que los seres humanos, entonces, ¿qué es la moralidad? Bueno, es una cuestión de opinión. Me gusta la leche; te gusta la carne A Hitler le gusta matar gente; Me gusta salvarlos. ¿Quién puede decir cuál es mejor? ¿Comienzas a ver el horror de esto? Si no hay un Maestro del universo, ¿quién puede decir que Hitler hizo algo mal? Si no hay Dios, entonces las personas que asesinaron a su esposa e hijos no hicieron nada malo. [7]

Un Dios moralmente perfecto es el único estándar adecuado para el sistema de puntuación que, para empezar, da sentido a la existencia del mal. Dado que Dios debe existir para hacer que el

mal sea inteligible, el mal no puede ser evidencia en contra de Dios. La queja comete Infanticidio. [8]

Irónicamente, el mal no prueba el ateísmo. Prueba todo lo contrario. Solo puede haber un problema de maldad si Dios existe. Es un problema que solo un teísta puede plantear, no un ateo. Cuando un ateo expresa su preocupación, queda atrapado en un dilema suicida. [9]

Tenga en cuenta que esta dificultad es un poco diferente del problema de rivalidad entre hermanos con el mal mencionado anteriormente. En ese caso, dos contiendas incompatibles descansaron una al *lado de la otra:* la primera es que el verdadero mal *no* existir porque la moralidad es relativa; el segundo es ese mal *hace* existen, entonces la existencia de Dios está en duda. Cuando alguien sostiene simultáneamente que el mal existe y no existe, existe un conflicto irreconciliable: una rivalidad entre hermanos. Uno o el otro tiene que irse.

Sin embargo, con el infanticidio, la noción de moralidad (con su correspondiente concepto del mal) *descansa sobre* el fundamento previo de la existencia de Dios. La existencia de Dios parece ser necesaria para que cualquier conversación sobre el mal sea coherente. Por lo tanto, nunca puede usarse para refutar a Dios, porque sin Dios la objeción no tendría ningún significado.

Ateos morales?

Los cristianos que comprenden que Dios es necesario para la moralidad a veces cometen un error. Concluyen erróneamente que los ateos no pueden ser morales. Michael Shermer, editor ateo de *la* revista *Skeptic,* dice: "Mira, soy ateo y soy moral".

Tanto la crítica como la respuesta pierden el sentido. La pregunta no es si un ateo puede *ser* moral, pero si él puede *dar sentido a la* moralidad en un universo sin Dios. La gravedad todavía funciona incluso cuando las personas no tienen ninguna explicación de por qué funciona.

La pregunta "por qué funciona" es lo que los filósofos llaman el problema de la conexión a tierra. ¿Qué fundamenta la moralidad? ¿Qué significa, por así decirlo? ¿Qué explicación es la mejor para un universo moral? ¿Qué cosmovisión tiene más sentido de la existencia del mal? *o* ¿bueno?

El ateísmo es un sistema fisicalista que no tiene los recursos para explicar un universo lleno de cosas no físicas como obligaciones morales. Tampoco puede la religión oriental, por cierto. Si la realidad es una ilusión, como sostiene el hinduismo clásico, entonces la distinción entre el bien y el mal no tiene sentido.

Alguien como el Dios judeocristiano debe existir para explicar adecuadamente las leyes morales. El teísmo resuelve el problema de la moralidad. Esto explica cómo incluso un ateo como

Michael Shermer es capaz de una conducta noble: todavía vive en el mundo de Dios.

Más suicidio científico

Quiero volver a visitar un problema que surgió antes. En el capítulo 7 mostré cómo la idea de que la ciencia es la única fuente de verdad confiable cometió lo que llamé suicidio formal. Sin embargo, esta noción está doblemente muerta porque también comete Infanticidio.

El término "cientificismo" describe la opinión de que la ciencia es el único método confiable para conocer la verdad sobre el mundo. En consecuencia, "Todo lo que está fuera de la ciencia es una cuestión de mera creencia y opinión subjetiva", dice JP Moreland, "cuya evaluación racional es imposible". [10]

Aquí es cómo el cientifismo se autodestruye. Imagina que quieres recopilar todo el conocimiento en una caja. Llamémoslo la "Caja de la verdad". Antes de que cualquier verdad alegada pueda entrar en la caja, primero debe pasar la prueba de verdad científica (la afirmación del cientificismo).

El problema es que su proyecto de conocimiento nunca podría comenzar porque algunas verdades deben estar en el Cuadro de Verdad antes de que la ciencia misma pueda comenzar su análisis. Las verdades de la lógica y las matemáticas deben estar en la caja, por ejemplo, junto con la verdad de la fiabilidad básica de nuestros sentidos. Ciertas verdades morales, como

"Informar todos los datos honestamente", deben estar en la caja. De hecho, todo el método científico debe estar en la caja antes de que el método en sí mismo pueda usarse para probar la veracidad de cualquier otra cosa.

Ninguna de estas verdades puede establecerse mediante los métodos de la ciencia, porque la ciencia no puede operar en un vacío de conocimiento. Ciertas verdades, conocidas a través de otros medios además de la ciencia, deben estar en su lugar antes de que la ciencia pueda comenzar a probar otras verdades. Dado que la noción de cientificismo (el niño) es inconsistente con las presuposiciones que hacen posible la ciencia (el padre), el cientificismo como una visión integral del conocimiento comete el Infanticidio.

EL OBJETIVO TÁCTICO DEL SUICIDIO

Cuando uso cualquier forma de táctica Suicida, tengo un objetivo específico en mente. Quiero mostrarle a la persona que hay una incoherencia fatal en sus creencias. Este es un problema que creo que corregiría si realmente lo entendiera. Además, la contradicción sugiere que en el fondo no cree realmente en todo lo que ha dicho.

Por ejemplo, cuando dice "No hay verdad", realmente cree que hay algunas verdades, pero duda sobre otras (probablemente con la que está hablando con él). Cuando dice: "Es un error para usted presionar su moralidad sobre los demás",

está claro que no cree que esto siempre esté mal, solo a veces (probablemente en su caso).

Creo que se puede ver cómo la táctica del suicidio no es un fin en sí misma, sino que se puede usar como puente para otras preguntas. ¿Qué tipo de evidencia es adecuada para darnos la confianza de que algo es cierto? ¿En qué circunstancias podríamos legítimamente imponer nuestra moralidad a otra persona? ¿Se aplican esas circunstancias aquí?

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Terminamos nuestra mirada a la táctica del suicidio al considerar dos formas finales en las que se ve la autodestrucción: la rivalidad entre hermanos y el infanticidio.

A veces, las objeciones se presentan en pares que son lógicamente inconsistentes entre sí. Al igual que los niños que luchan, están en la oposición, hermanos en rivalidad. Como se contradicen entre sí, ambas objeciones no pueden ser quejas legítimas. Al menos uno puede eliminarse señalando el conflicto.

El infanticidio es un poco más difícil de comprender. A veces, una objeción (el "niño") depende de una noción previa (el "padre") que debe existir para que se presente el desafío. Si no se puede hacer un reclamo a menos que el concepto del padre del que depende sea verdadero, sin embargo, el reclamo niega el

concepto del padre, entonces el padre mata al hijo, y el argumento confirma Infanticidio.

Vimos cómo este tipo de suicidio se aplicaba al problema del mal. Como la existencia de Dios es necesaria para hacer que la noción del mal sea inteligible, la existencia del mal no puede usarse como una prueba de que Dios no existe. Prueba todo lo contrario. En pocas palabras, si el mal existe, entonces el bien existe. Si el bien existe, entonces Dios existe. Irónicamente, la existencia del mal es una evidencia poderosa *para* Dios, no en *contra* él.

CAPITULO DIEZ
QUITANDO EL TECHO

ALGUNOS puntos de vista, si se toman en serio, en realidad no se suicidan, pero trabajan en contra de sí mismos de una manera diferente. Cuando se juegan consistentemente, conducen a conclusiones inusuales, incluso absurdas.

Para entender cómo funciona esto, puede pensar en mapas y carreteras. Si estaba visitando Los Ángeles y quería ir a Santa Bárbara en la costa, alguien podría dibujar un mapa que lo guíe a su destino. Sin embargo, si sigues las instrucciones con mucho cuidado y tomas la carretera que sugirieron, pero te encuentras en Riverside en tu camino hacia el desierto, sabrías que algo andaba mal con la ruta que te dieron.

De manera similar, las visiones del mundo son como mapas. Son la idea de alguien de cómo es el mundo. Las ideas individuales que conforman una cosmovisión son como carreteras que conducen a diferentes destinos. Si usa el mapa, pero llega a un destino extraño, o parte del mapa es inexacto (la parte de la carretera en la que conducía) o el mapa en sí es el incorrecto para la región.

Me doy cuenta de que esta última opción no es probable cuando estás hablando de mapas reales. Dudo que trates de encontrar tu camino en Nueva York usando un mapa de Chicago. Pero este tipo de cosas sucede todo el tiempo con las visiones del mundo. Algunas veces las carreteras están

equivocadas en mapas de cosmovisión que de otro modo serían buenos. En otras ocasiones, los mapas de cosmovisión son completamente inadecuados para el terreno real.

Mantenga esta ilustración en mente mientras exploramos nuestra próxima táctica. Es un método que le ayuda a determinar la precisión del mapa de la realidad de alguien, su visión del mundo, al observar a dónde lo lleva la ruta en el mapa.

Si ayudas a alguien a ver por adelantado que la ruta que recomienda su mapa lo llevará a un precipicio, podría considerar cambiar su curso. Incluso puede descubrir que está usando el mapa equivocado de visión del mundo e intercambiarlo por uno que sea más confiable.

TOMANDO UNA PRUEBA DE IMPULSO

Primero aprendí la táctica de Quitarle el techo a Francis Schaeffer. La táctica en sí es simple. Primero, adopte el punto de vista de la otra persona por el bien de la discusión. Luego, dale una idea a su idea. Trate de determinar dónde terminará si sigue fielmente sus instrucciones. Si llega a un destino extraño, indíquelo e invite a la persona a reconsiderar su punto de partida.

A veces, cuando se presiona una idea con sus consecuencias lógicas, el resultado es contraintuitivo o absurdo. Si se toma en serio una visión y la aplica consistentemente y conduce al desastre, se encuentra en la ruta incorrecta. Algo

debe estar mal con el lugar donde comenzaste si este es el lugar donde terminas.

Esta táctica deja en claro que ciertos argumentos prueban demasiado. Obliga a las personas a preguntarse si realmente pueden vivir con el tipo de mundo que afirman. Aquellos que son intelectualmente honestos pensarán dos veces antes de abrazar una visión que en última instancia conduce a la irracionalidad, la incoherencia y el absurdo. Ese es un precio demasiado alto para pagar.

Quitar el techo también se conoce como *reductio ad absurdum* (o simplemente *reductio).* Esta es una frase latina que significa reducir un punto a su conclusión o consecuencia absurda.

¿POR QUÉ LAS REDUCCIONES FUNCIONAN?

Cuando era un joven cristiano, leí *The God Who Is There de* Francis Schaeffer. Schaeffer argumenta que los cristianos tienen un poderoso aliado en la guerra de ideas: la realidad. Cada vez que alguien trata de negar la verdad, la realidad finalmente lo traiciona. Como señala Schaeffer, "Independientemente del sistema de un hombre, él tiene que vivir en el mundo de Dios". [1]

El hecho es que la humanidad está hecha a la imagen de Dios y debe vivir en el mundo que Dios creó. Aunque la cultura cambia, la naturaleza humana sigue siendo la misma. Las ideas cambian, pero la realidad última no.

Toda persona que rechaza la verdad de "el Dios que está allí" está atrapada entre la forma en que dice que el mundo es y la forma en que el mundo es en realidad.

Esta disonancia, lo que Schaeffer llamó el "punto de tensión", es lo que hace que Take the Roof Off sea tan efectivo. Cualquier persona que niega la verdad del mundo de Dios vive en contradicción. En la superficie, él reclama una cosa, pero en el fondo cree en otra cosa porque sabe la verdad. Para protegerse de considerar las consecuencias de este conflicto, subconscientemente levanta una defensa, una cubierta engañosa, un "techo". En pocas palabras, él está en negación. Nuestro trabajo es eliminar ese techo, exponer el fraude y privarlo de su falso sentido de seguridad. En palabras de Schaeffer:

Cada hombre ha construido un techo sobre su cabeza para protegerse en el punto de tensión.... El cristiano, amorosamente, debe quitar el refugio [el techo] y permitir la verdad del mundo externo y de lo que el hombre debe golpear sobre él. Cuando el techo está apagado, cada hombre debe estar desnudo y herido ante la verdad de lo que es....

Debe llegar a saber que su techo es una falsa protección de la tormenta de lo que es. [2]

Independientemente de nuestros impulsos ideológicos, en el fondo de cada uno de nosotros es un realista de sentido común. Aquellos que no son realistas están muertos, en una institución o

durmiendo en cajas de cartón debajo de la autopista.

Sabiendo esto, nos da una tremenda ventaja. La clave para lidiar con el relativismo moral, por ejemplo, es darse cuenta de que, a pesar de todas las afirmaciones inflexibles, nadie realmente lo cree, y por una buena razón: si comienzas con el relativismo, la realidad no tiene sentido.

Es significativo que aquellos que quieren practicar el relativismo nunca deseen que se practique el relativismo *hacia ellos.* Por ejemplo, Schaeffer habla de un encuentro con un estudiante hindú en Cambridge que había estado condenando enérgicamente al cristianismo.

"¿No soy lo correcto al decir," Schaeffer preguntó, "que, sobre la base de su sistema, la crueldad y no crueldad son en última instancia iguales, que no hay ninguna diferencia intrínseca entre ellos?" El hindú asintió. Para su alarma, un estudiante que entendía las implicaciones de este punto de vista tomó una tetera de agua hirviendo y la sostuvo por encima de la cabeza del hindú, repitiendo: "No hay diferencia entre la crueldad y la falta de escrúpulos". [3]El hindú giró sobre sus talones y se fue.

Cuando pronuncié una conferencia sobre relativismo en la Universidad de Berkeley, hice una pregunta que planteo con frecuencia en las universidades seculares: ¿por qué todos nos sentimos culpables?

"Tal vez la culpa es solo una construcción cultural", le ofrecí. "Supongo que es posible. Pero hay otra posibilidad. Quizás te *sientas* culpable... porque tú *son* culpable."

He hecho esta pregunta innumerables veces en los campus. Nadie me ha detenido después y me dijo que estaba equivocado, que lo hicieron *no* sentirse culpable. Ellos no pudieron. Ellos sabían mejor. Lo que hace que mi declaración final a la audiencia sea aún más poderosa. "La respuesta a la culpa no es la negación", digo. "La respuesta a la culpa es el perdón. Y aquí es donde entra Jesús".

Mi pregunta en Berkeley fue una aplicación directa de la visión de Schaeffer. Comenzamos con la verdad del mundo como cada persona ya sabe que es. Luego ofrecemos una explicación que resuena con sus intuiciones más profundas y da sentido a la realidad que encuentra todos los días.

Comenzamos con la culpa, luego volvemos a la moral y a un legislador moral. Comenzamos con evidencia de diseño, y luego le devolvemos el razonamiento a un diseñador. Comenzamos con valor e importancia personal, luego razonamos hacia atrás hacia la fuente de todo significado. Comenzamos con la realidad, luego retrocedemos hacia una causa que hace que el mejor sentido de lo que las personas ya saben sea cierto.

En un sentido muy real, cada persona que niega a Dios está viviendo con capital prestado. Le gusta vivir como si el mundo estuviera lleno de

moralidad, significado, orden y belleza, pero niega al Dios cuya existencia hace posibles tales cosas.

Cuando comienzas con el teísmo: "Al principio,

Dios "- estos destinos tienen mucho sentido.

Sin embargo, cuando comienzas con el materialismo: "En el comienzo, las partículas", esa ruta te lleva a un precipicio de absurdo y desesperación.

DESMONTAJE DEL TECHO, PASO A PASO

Quitar el techo no es complicado si sigues estos tres pasos. Primero, reduzca el punto de vista de la persona a su argumento básico, aseveración, principio o regla moral. Esto podría tomar un momento de reflexión. Pregúntese qué es la persona *específico* reclamo es El primer paso de Columbo es útil en este punto. Exprese la idea claramente (escríbala si es necesario). Si esto es parte de una conversación, verifique con la persona para asegurarse de que lo hizo bien. Podrías decir: "Déjame ver si te entiendo correctamente", luego repite el punto tan claramente como puedas.

En segundo lugar, mentalmente dale a la idea una "prueba de manejo" para ver hacia dónde conduce. Pregunte: "Si sigo este principio de manera consistente, ¿qué implicaciones tendrá para otros asuntos? ¿Producirá una 'verdad' que parece equivocada o contradictoria? ¿Se obtendrán consecuencias absurdas?" La respuesta a estas

preguntas a veces ocurre más tarde, después de haberle dado más importancia a la cuestión.

En tercer lugar, si encuentra un problema, indíquelo. Invita a la otra persona a considerar las implicaciones de su punto de vista y el absurdo final que se deriva de ello. Muéstrele que, si aplica su punto de vista consistentemente, la llevará a un destino que parece irrazonable. Por lo tanto, es necesario modificar algo sobre su punto de vista original.

Por ejemplo, La madre Teresa una vez apeló al gobernador de California para suspender la ejecución del doble asesino Robert Alton Harris. Su razonamiento: dado que "Jesús perdonaría", el gobernador debería perdonar.

Este argumento demuestra demasiado, como lo demuestra nuestra táctica. Cuando se aplica consistentemente, se convierte en una razón para renunciar a cualquier castigo por un crimen porque siempre se podría argumentar que "Jesús perdonaría". Vaciar cada prisión no parece ser lo que Jesús tenía en mente porque resultaría un gran mal. La pena capital puede ser criticada por otros motivos, pero no en este caso. Aquí está el análisis:

Afirmación: si Jesús perdonaría a los criminales capitales, entonces es incorrecto ejecutarlos.

Quitándose el techo: en este razonamiento, sería incorrecto que el gobierno castigue *algunos criminales* porque uno siempre podría decir: "Jesús perdonaría". Esto parece absurdo, especialmente

cuando las Escrituras afirman que el propósito del gobierno es castigar a los malhechores, no perdonarlos. [4] Por lo tanto: aunque *Jesús* podría perdonar a los asesinos, eso no significa que esté mal para el *gobierno* para castigarlos.

Aquí hay otro ejemplo. Típicamente, los conservadores sociales en este país piensan que es incorrecto que el gobierno respalde las relaciones entre personas del mismo sexo al otorgarles licencias de matrimonio. Una réplica común es: "Eso es lo mismo que la gente decía sobre los matrimonios interraciales". La suposición con esta observación es que, como las personas estaban equivocadas, entonces deben estar equivocadas ahora.

Para quitar el techo, primero pregunte cuál es el argumento principal. En este caso, es un poco complicado, pero creo que esto lo resume: estábamos equivocados en el *pasado* en *uno* problema (matrimonio interracial). Por lo tanto, estamos equivocados en el *presente* en un *diferente* problema (matrimonio entre personas del mismo sexo). El siguiente diálogo demuestra cuán absurda es esta lógica:

"No creo que las uniones del mismo sexo deban ser respaldadas por el gobierno".

"Sabes, la gente dijo lo mismo sobre los matrimonios interraciales. Entonces estaban equivocados, y ahora estás equivocado. El

matrimonio entre personas del mismo sexo es lo correcto".

"¿Entonces crees que el gobierno debería *aprobar* las uniones homosexuales?"

"Por supuesto."

"Pero la gente dijo que el gobierno debería aprobar la *esclavitud,* también. Entonces estaban equivocados, y ahora estás equivocado. El matrimonio entre personas del mismo sexo es incorrecto ".

Aquí está el desglose:

Reclamo: Argumento: debido a que las personas se equivocaron en el pasado en un tema, están equivocados en el presente sobre un tema diferente.

Quitándose el techo: como el gobierno estuvo equivocado al respaldar la esclavitud en el pasado, sería un error para ellos respaldar el matrimonio entre personas del mismo sexo en el presente. Esto es absurdo porque el mismo tipo de razonamiento produce resultados contradictorios: el matrimonio entre personas del mismo sexo es incorrecto, *y* el matrimonio entre personas del mismo sexo es correcto (ver arriba).

Por lo tanto: no es correcto argumentar que el hecho de que las personas se equivocaran en el pasado sobre el matrimonio interracial, ahora están equivocadas acerca del matrimonio entre personas del mismo sexo.

La única forma de salir de este problema es mostrar una similitud entre el matrimonio interracial y el matrimonio entre personas del mismo sexo que sea relevante para el tema del respaldo del gobierno. No hay ninguno.

Jesús usó la táctica de Quitar el techo en una discusión con los fariseos. Observe cómo redujo el razonamiento de los fariseos a su conclusión lógica y absurda:

Pero cuando los fariseos lo oyeron, dijeron: "Este hombre echa fuera demonios solo por Beelzebul, el gobernante de los demonios". Y conociendo sus pensamientos, les dijo: "Cualquier reino dividido contra sí mismo es asolado, y cualquier ciudad o casa dividida contra sí misma no se mantendrá. Y si Satanás arroja a Satanás, él está dividido contra sí mismo, ¿cómo, pues, se mantendrá su reino? ?... Pero si echo fuera demonios por el Espíritu de Dios, entonces el reino de Dios ha venido sobre ti "(Mateo 12:24 - 26, 28).

Así es como se desarrolló la táctica:

Afirmación: Jesús expulsa demonios por el poder de Satanás.

Quitándose el techo: Si Satanás es la fuente del poder de Jesús, entonces Satanás está echando a Satanás, destruyendo su propio reino. Esto es absurdo.

Por lo tanto: el poder de Jesús no debe provenir de Satanás, sino de Dios que se opone a

Satanás. Aquellos que se oponen a Jesús, entonces, no se oponen a Satanás, sino a Dios.

Cada viñeta a continuación aborda un desafío común al quitar el techo. Observe cuántas formas se puede utilizar esta técnica. Es flexible porque las personas con frecuencia tienen creencias que llevan a consecuencias absurdas.

¿NACIDO MALO?

Últimamente, es común justificar la "orientación" sexual de una persona apelando a la naturaleza. Algunas personas piensan que el reclamo "Nací así" es todo lo que se necesita para detener la crítica moral de la homosexualidad. Pero, ¿por qué conformarse con este enfoque? ¿Por qué pensar que el estado de la naturaleza es una guía apropiada para la moralidad?

El argumento básico se puede resumir de esta manera: cualquier cosa que sea natural también es moral. La homosexualidad es natural (dice la afirmación). Por lo tanto, la homosexualidad es moral. ¿Qué pasa cuando vamos por ese camino?

Una vez le pregunté a un emisor de radio que usó este razonamiento si el mismo razonamiento justificaba los ataques homosexuales. Si los científicos aislaran un gen que critica a los homosexuales, ¿sería aceptable la violencia hacia los homosexuales? Apenas. Si realmente hubiera un gen que critica a los homosexuales, la respuesta correcta sería luchar contra su influencia, no rendirse a ella.

El filósofo del siglo XVII Thomas Hobbes notó que la vida en un estado natural no regulado es "solitaria, pobre, desagradable, brutal y breve". La moralidad nos protege de la brutalidad de vivir en un mundo donde las personas actúan de acuerdo a sus impulsos. *Animales* siempre haz lo que sea natural

Dado que vivir de acuerdo con la naturaleza daría lugar a todo tipo de barbarie, ¿cómo tiene sentido invocar el estado natural de las cosas para justificar algo? La diferencia entre hacer lo que viene naturalmente y autocontrol de principios se llama civilización. La moralidad que contrarresta las inclinaciones naturales en lugar de aprobarlas es nuestro único refugio de una vida que es "solitaria, pobre, desagradable, brutal y bajita".

Así es como se ve la reducción:

Reclamo: Cualquier tendencia o comportamiento "natural" es moralmente aceptable.

Quitándose el techo: Si los ataques homosexuales son naturales para alguien, debe estar bien. Esto es obviamente incorrecto.

Por lo tanto: el hecho de que un impulso sea natural no significa que sea moral. La homosexualidad no se puede justificar de esta manera.

ENCANTADOR UNO PARA DIOS

Se cuenta la historia de un profesor de filosofía ateo que realizó un truco de salón cada trimestre

para convencer a sus alumnos de que no hay Dios. [5] "Cualquiera que crea en Dios es un tonto", dijo. "Si Dios existiera, podría evitar que este trozo de tiza golpee la tierra y se rompa. Una tarea tan simple para demostrar que es Dios, y sin embargo no puede hacerlo". El profesor dejó caer la tiza y la vio romperse dramáticamente en el piso de la clase.

Si conoces a alguien que intente este truco tonto, quítate el techo. Aplica la lógica del profesor en una prueba de *tu propia* existencia. Dile a los espectadores que probarás *tú* no existen

Pídale a alguien que tome un trozo de tiza y lo sostenga sobre su palma extendida. Explique que, si usted realmente existe, podrá realizar la simple tarea de atrapar la tiza. Cuando deja caer la tiza, déjela caer al suelo y romperse. Luego anuncia: "Supongo que esto prueba que no existo. Si crees en mí, eres un tonto".

Claramente, este truco de tiza no te dice nada acerca de Dios. Lo único que es capaz de mostrar es que, si Dios existe, no es un animal de circo que puede ser objeto de burlas para saltar por los aros para apaciguar el capricho de las personas tontas.

PROYECTANDO AL NIÑO PEQUEÑO

Prácticamente todos los argumentos a favor del aborto podrían justificar igualmente la muerte de recién nacidos si se los presiona hasta su conclusión lógica. Si es aceptable quitarle la vida a un ser humano inocente en un lado del canal de parto, ¿por qué prohibirlo en el otro? Un viaje de 7

pulgadas no puede transformar milagrosamente una "masa de tejido no humano" en un ser humano valioso. [6]

Cuando alguien justifica el aborto diciendo: "Las mujeres tienen derecho a elegir", use una versión de "Quitándose el techo" llamada "Trotando al niño". Pregunte si una mujer debería tener el derecho de matar a su hijo de un año por la misma razón. [7]Como ambos son seres humanos, la misma regla moral debería aplicarse a cada uno. La lógica de elección, la privacidad y los derechos corporales personales ponen en peligro a los recién nacidos, no solo a los no nacidos.

En la Universidad de Nuevo México, un estudiante dijo que deberíamos abortar a los niños para salvarlos del futuro abuso infantil. El orador de Stand to Reason, Steve Wagner, "sacó al niño al trote" en respuesta. "¿Deberíamos también matar a niños de dos años para salvarlos del futuro abuso infantil?"

"No había pensado en eso", dijo la estudiante. Y ese es el punto. La gente no piensa en la implicación lógica de sus ideas. Es nuestro trabajo ayudarlos a ver sus errores.

CONTROL CLIMATICO

Un coro de voces dice que los cristianos, a través de su moralización sobre la homosexualidad, están promoviendo un clima de odio. La frase de elección es "menos que". Al afirmar que la homosexualidad es incorrecta, los cristianos

degradan a los homosexuales a un estado "inferior a", convirtiéndolos en objeto de desprecio, odio y abuso físico.

El defecto de esta lógica se vuelve obvio cuando te quitas el techo. En Los Ángeles, el presentador de un programa de entrevistas de KABC, Al Rantel, homosexual, señaló que este tipo de pensamiento haría responsable a Alcohólicos Anónimos cada vez que un borracho es golpeado en un callejón. Simplemente, no se sigue que la condena moral de la homosexualidad alienta los ataques homosexuales.

Tal táctica es igualmente peligrosa para quienes la usan. Si moralizar causa odio y el odio conduce a la violencia, ¿aquellos que demonizan a los cristianos por condenar la homosexualidad también son culpables de promover el odio? Quitar el techo demuestra claramente que este tipo de ataque se trata realmente de política, no de principios.

"FE" VS. HECHOS

Algunas personas piensan que los hechos y el conocimiento hacen que la fe sea imposible.

El razonamiento es así. Hebreos 11: 6 dice que, sin fe, es imposible agradar a Dios. La fe es creer cosas que no podemos saber. La fe y el conocimiento, entonces, están en extremos opuestos del espectro. Cuantos más datos tenemos, menos espacio hay para la fe. Dios está muy complacido, entonces, cuando nos apegamos

fielmente a nuestras convicciones a pesar de la evidencia en contra de ellos.

Si esta es su visión de fe, seguir esta ruta lo llevará a una zanja espiritual. Primero, la evidencia de apologética en defensa de la verdad estaría equivocada. Esto es escrituralmente absurdo. Pedro dice que siempre debemos estar listos para hacer una *apología,* una defensa, para nuestra esperanza (1 Pedro 3:15), y Jesús y los apóstoles dieron evidencia regularmente.

En segundo lugar, si el conocimiento y la fe son inversamente proporcionales (es decir, a medida que el conocimiento disminuye, la fe aumenta), mientras más pruebas encontremos *contra el* cristianismo, mejor. Nuestro conocimiento se reduciría a la nada, brindando amplias oportunidades para una abundancia de fe ciega. De hecho, afirmar algo que sabías que era falso sería la mayor virtud, si tuvieras este punto de vista. Dios estaría muy complacido con aquellos que tenían todas las razones para saber que la resurrección nunca sucedió, por ejemplo, y aun así se cree.

El apóstol Pablo, sin embargo, llamó a esa persona lastimosa:

Si Cristo no ha sido levantado... tu fe también es vana ... Aún estás en tus pecados. Entonces los que se han dormido en Cristo han perecido. Si hemos esperado en Cristo solo en esta vida, somos de los hombres más dignos de lástima. (1 Corintios 15:14, 17 - 19)

Según Paul, si creemos que es contrario a los hechos, creemos en vano. No somos héroes para ser alabado, sino tontos para ser compadecidos.

¿Qué salió mal aquí? El problema es con la premisa de que "la fe es creer cosas que no podemos saber". Esta no es una comprensión bíblica de la fe. La fe y el conocimiento no son opuestos en las Escrituras. Ellos son compañeros. Lo opuesto a la fe no es un hecho, sino la incredulidad. Lo opuesto al conocimiento es la ignorancia. Tampoco es una virtud en el cristianismo.

¿DÍA DE LA TIERRA PARA EVOLUCIONISTAS?

¿Alguien más ha notado una contradicción implícita en las celebraciones anuales del Día de la Tierra? La gran mayoría de los devotos en tales fiestas son darwinistas que creen que los humanos tienen la obligación de proteger el medio ambiente. Empezando con una cosmovisión naturalista, sin embargo, ¿por qué debería importarle a alguien?

Durante millones de años, la madre naturaleza ha arrojado vapores nocivos y gases venenosos a la atmósfera de la Tierra y ha ensuciado el paisaje con cenizas y lava. De hecho, la condición más "natural" en el universo es la muerte. Por lo que sabemos, la Tierra es completamente única. La muerte reina en todos lados.

Las especies han pasado a la extinción a un ritmo constante desde el principio de los tiempos, el fuerte suplantando al débil. ¿Por qué no

deberían? Cada uno lucha por la supervivencia, una danza de destrucción que alimenta el proceso evolutivo. Que la mejor bestia gane. Esa es la lógica del naturalismo. Sin embargo, el sentido de obligación de administrar la Tierra es fuerte. ¿Por qué?

La motivación moral para el Día de la Tierra simplemente no se sigue del darwinismo. Tiene perfecto sentido, sin embargo, si Dios confió al hombre la mayordomía sobre la Tierra. Quitar el techo, siguiendo una idea hasta su conclusión lógica, muestra que el Día de la Tierra tiene sentido para los teístas, pero no para los darwinistas.

Aquí hay una variación de la misma idea. Si no hay Dios y evolucionamos por casualidad, no hay diferencia fundamental entre los animales y los humanos. Sin embargo, permitimos que un agricultor divida a los débiles de los fuertes en su paquete de vacas, sin embargo, estamos consternados cuando Hitler hace lo mismo con los judíos. ¿Por qué es el primer derecho, pero el segundo está equivocado, dado un punto de partida darwiniano?

"PRO-CHOICE MODIFICADO"

La posición modificada a favor de la elección es el doble discurso de aborto favorito de un político: "Estoy personalmente en contra del aborto, pero no creo en forzar mi punto de vista sobre los demás".

Una vez tuve una discusión con un hombre que me ofreció estas tonterías en una conferencia. Le hice la pregunta que siempre planteo cuando me encuentro con esa noción: "¿Por qué *tú* personalmente contra el aborto? "

Él respondió con la respuesta que siempre recibo. "Creo que el aborto mata a un bebé", dijo, "pero esa es solo mi propia visión personal".

"Déjame ver si te entiendo", dije. "Estás convencido de que el aborto mata a un niño inocente, sin embargo, crees que la ley debería permitir que las mujeres le hagan eso a sus propios bebés. ¿Lo entendí bien?"

Se opuso a mi redacción, pero cuando le pregunté qué parte de su punto de vista había malinterpretado, guardó silencio. No lo había malentendido. Ese *estaba* su punto de vista.

La lógica de la posición modificada a favor de la elección se reduce a "Creo que es malo matar a mis propios hijos, pero no creo que debamos evitar que otras personas maten a los suyos".

SOLO SU INTERPRETACIÓN

La frase "esa es solo tu interpretación" cuando haces un punto bíblico es generalmente vulnerable a Quitar el techo. Use la primera pregunta de Columbo ("¿Qué quiere decir con eso?") Para descubrir si la persona cree que todas las interpretaciones son igualmente válidas y la suya es solo otra en una línea infinita de alternativas.

Si sospechas que esta es su opinión, quita el techo. Trate sus *propias* palabras como infinitamente maleable. Dígale, por ejemplo, que lamenta escuchar que cree que todos los judíos y homosexuales deben ser ejecutados. Cuando su mandíbula caiga, dile que es *tu* interpretación de lo que dijo. ¿Tiene un problema con eso?

Sin embargo, no lo dejes colgando. Aclara tu punto: algunas interpretaciones *son* mejor que otros. Si la persona con la que está hablando piensa que ha distorsionado las Escrituras, entonces invítelo a que le muestre el error, no a que lo despida con esta respuesta débil.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Taking the Roof Off es una técnica diseñada para mostrar que algunas vistas son demasiado. Si se toman en serio, conducen a resultados contraintuitivos o incluso absurdos. Otro nombre para esta táctica es *reductio ad absurdum.*

Esta táctica tiene tres pasos. Primero, reducimos el punto de vista a su argumento básico, afirmación, principio o premisa. En segundo lugar, le damos a la idea una "prueba de manejo" para ver si surgen consecuencias absurdas cuando aplicamos consistentemente la lógica de la vista. En tercer lugar, invitamos a la persona a considerar las implicaciones inusuales de su punto de vista y la verdad que se desprende de la reductio.

Quitar el techo funciona porque los humanos están hechos a la imagen de Dios y deben vivir en el

mundo que Dios creó. Cualquier persona que niega este hecho vive en tensión entre la forma en que *dice* el mundo es y la forma en que el mundo *actualmente* es. Para protegerse de esta contradicción, la humanidad ha erigido un autoengaño, o un "techo", para protegerse de las implicaciones lógicas de sus creencias. Con nuestra táctica, tratamos de quitar ese techo para privarlo de su falso sentido de seguridad, y luego le mostramos la verdad.

CAPITULO ONCE
APISONADORA

VERÍA pocas personas admiten rápidamente que sus creencias son erróneas. Algunos presentan una lucha real, incluso cuando sus puntos son razonables y su actitud es amable. ¿Te has preguntado alguna vez por qué la gente hace eso? ¿Por qué la gente ignora los buenos argumentos?

Creo que hay cuatro razones diferentes para la resistencia, y me gustaría explicar cuáles son. Luego, le daré un plan paso a paso para lidiar con ese interruptor excesivamente confiado, autoritario y, a menudo, abrumador que llamo una "aplanadora".

CUANDO LOS ARGUMENTOS NO FUNCIONAN

En el capítulo 2, hablé de la importancia de los argumentos, no de las riñas enojadas o las peleas tontas, sino de los puntos de vista reforzados por razones. Jesús los usó. Paul los usó. Peter los usó. Deberíamos usarlos también.

Cuando los argumentos se hacen bien, honran a Dios. Pero los argumentos tienen límites; no siempre funcionan Cuando eso sucede, algunas personas se sienten tentadas a pensar que los argumentos en sí mismos son inútiles.

Esto es un error. Si estás buscando la línea lógica perfecta capaz de vencer cualquier objeción, estás perdiendo el tiempo. No hay magia, ni una bala de plata, ni un giro inteligente de pensamiento o frase que garantice la creencia compulsiva.

Sí, *razones racionales* pueden ser una barrera para creer. El mensaje cristiano simplemente no tiene sentido para todos, o plantea preguntas o contraejemplos que hacen que sea difícil para algunos incluso considerar el cristianismo hasta que se aborden esos temas.

Pero las apelaciones racionales a menudo no logran persuadir por otros motivos. Al menos tres problemas adicionales pueden obligar a la persona con la que está hablando a ignorar su punto. No tienen nada que ver con el pensamiento claro, incluso cuando las objeciones basadas en la razón son las primeras en aparecer. Si su respuesta reflexiva no tiene un impacto, no se reconoce o, peor aún, ni siquiera parece haberse notado, tal vez una de estas razones se esconde en las sombras.

Primero, las personas tienen *razones emocionales* para resistir. Muchos han tenido experiencias molestas con cristianos o iglesias abusivas. Otros se dan cuenta de que abrazar el cristianismo sería admitir que los queridos seres queridos que ahora están muertos entraron en la eternidad sin perdón y con un destino que les espera: la oscuridad, la desesperación y el sufrimiento para siempre. Emocionalmente, esto es algo que la persona simplemente no puede soportar.

Otros saben que enfrentarán el rechazo de familiares y amigos o que tal vez sufran pérdidas económicas, daños físicos o incluso la muerte si

consideran a Cristo. Estos poderosos elementos de disuasión pueden hacer que el argumento más convincente parezca suave y desagradable.

Segundo, un poco de resistencia debido al *prejuicio.* Sus mentes ya están hechas. Han prejuzgado su punto de vista antes de escuchar realmente sus razones. Están interesados en defender su propia posición atrincherada, sin considerar otras opciones.

Las influencias culturales son muy poderosas aquí. La resistencia basada en el prejuicio es especialmente cierta tanto de creencias religiosas como de creencias no religiosas (como el naturalismo) mantenidas con intensidad religiosa. A menudo los cristianos defienden sus propias peculiaridades denominacionales de una manera muy parcial. Avanzan con las vendas puestas, escupiendo la línea del partido sin pensar en los méritos del otro lado.

Finalmente, algunas personas son simplemente tontas. Su verdadera razón para la resistencia no es más elegante o sofisticada que la simple *rebelión.* Jesús dijo que la gente ama la oscuridad en lugar de la luz porque sus obras son malas (Juan 3:19). Así que persisten en su motín, librando su batalla imposible de ganar contra Dios hasta el final.

Como puede ver, usted y yo tenemos un control muy limitado sobre cómo nos responden otras personas. Eso está en gran parte en las manos

de Dios. Podemos eliminar algunos de los aspectos negativos o disipar parte de la niebla, y debemos tratar de hacer ambas cosas. Pero al final del día, la rebelión profunda de una persona contra Dios es un problema que solo una solución sobrenatural puede solucionar.

Cuando alguien no está de acuerdo con usted, no espere que se rinda rápidamente. Cambiar las creencias no es fácil de hacer, especialmente cuando hay mucho en juego. Por lo general, es un proceso lento para que alguien admita que está confundido con algo importante.

A veces, el impulso de una persona para resistir es tan fuerte que será verbalmente abusivo. Necesita un plan para ayudarlo a mantener el control de las conversaciones con aquellas personas que tienen personalidades de control y malos modales. Esta táctica es una maniobra defensiva que llamo "Steamroller".

APISONADORA

De vez en cuando encontrarás personas que intentan dominarte. No te abruman con hechos o argumentos. Por el contrario, se vuelcan sobre ti con la fuerza de sus personalidades. Sus desafíos se presentan rápidamente, uno tras otro, evitando que recopile su ingenio y brinde una respuesta reflexiva. [1] Si esta descripción le suena familiar, entonces ha sido arrollado. Los hombres son frecuentemente culpables de aplastamiento,

especialmente cuando hablan con mujeres, pero las mujeres también pueden ser delincuentes.

Steamrollers tiene una característica definitoria. Ellos constantemente interrumpen. Tan pronto como comienzas a responder, escuchan algo que no les gusta en tu explicación, lo interrumpen y luego apilan otro desafío. Si tratas de recorrer el nuevo camino, lo interrumpen de nuevo, lanzando preguntas, cambiando de tema, pero sin escuchar realmente nada de lo que dices. Te encuentras constantemente desequilibrado y a la defensiva.

Aunque hay apisonadoras benévolas, demasiado excitables, pero no hostiles, la mayoría son insinceras. Steamrollers generalmente no están interesados en las respuestas. Están interesados en ganar a través de la intimidación. Es más fácil para ellos hacer las preguntas difíciles que escuchar una respuesta que es más que un byte de sonido superficial de 10 segundos.

Debido a que las apisonadoras son tan agresivas, debes manejarlas agresivamente, aunque no necesitas ser grosero. Para algunos, se necesitará un poco de coraje y fortaleza intestinal para hacer frente a una potencia tan grande al principio. Sin embargo, una vez que aprenda los siguientes tres pasos para detener una apisonadora, descubrirá que volver al asiento del conductor es más fácil de lo que pensaba.

Primer paso: detenerlo

El primer paso para lidiar con una apisonadora es leve. A pesar de que puede sentirse empujado a sus límites por la molestia, no vuelva a disparar de la misma manera, garantizando una colisión frontal. No se doble las rodillas tampoco. "Una vez que tu oponente te ha intimidado y lo sabe, has perdido", dice William Dembski, un veterano de muchos encuentros con retadores hostiles de diseño inteligente. [2]

En cambio, su primer movimiento debe ser una amable solicitud de cortesía. Detenga la intrusión poniendo momentáneamente la discusión en "pausa". Luego, obtenga permiso brevemente para continuar su punto sin ser interrumpido. Use un poco de lenguaje corporal si lo necesita, levantando la mano un poco para enfatizar.

Lleva más tiempo describirlo que hacerlo. Simplemente levante la mano y suavemente diga: "No he terminado del todo" y luego continúe. A menudo, esto es todo lo que necesita hacer para restablecer el orden en la conversación.

Si la aplanadora es especialmente agresiva, mantén la calma y espera a que se abra. No trates de hablar sobre él si no está cooperando al principio. Cuando tengas una pausa, no temas pedir el tiempo adecuado. Negocie rápidamente un acuerdo informal. Usted le pide que dé *tú* algo, paciencia y cortesía, para que puedas dar *él* algo a

cambio, una respuesta. Aquí hay algunas variaciones:

- "¿Te parece bien si tomo unos minutos para responder a tu pregunta antes de preguntarle a otra? Te daré la oportunidad de responder cuando termine. ¿Funcionará eso?"
- "No es un problema simple. Necesito un momento para explicarme a mí mismo. ¿Está bien?"
- "Déjame responder a tu primer desafío. Cuando termine, puedes saltar de nuevo con otro. ¿Está bien?"
- "Esa es una buena pregunta, y merece una respuesta decente, pero eso llevará unos minutos. ¿Estás de acuerdo con eso?"

Observe la negociación aquí. Usted hace una petición, y él la concede. Con las apisonadoras más agresivas, es especialmente importante para ellas dar su consentimiento verbal a su solicitud. (Por supuesto, si una persona responde "no" a cualquiera de estas preguntas, puede preguntarle por qué planteó el desafío en primer lugar).

Tenga cuidado de no dejar que la irritación o la hostilidad se filtren en su voz. Eso sería un error, especialmente con este tipo de persona.

No permita que una apisonadora se meta debajo de su piel. Estar a la defensiva y beligerante siempre se ve débil. En cambio, mantente enfocado en los problemas, no en la actitud. Habla con calma e intenta parecer seguro.

Asegúrese de responder adecuadamente a una pregunta antes de verse obligado a abordar otra, pero no aproveche injustamente el tiempo que compra con esta pequeña negociación. Haga su punto, luego pregunte, "¿Eso tiene sentido para usted?" Esto lo invita a volver a la conversación. Dale la cortesía de ofrecerte una respuesta sin interrupción. Usted no quiere ser una aplanadora usted mismo.

Paso dos: avergonzarlo

Si la aplanadora rompe la confianza con su acuerdo, o si no puede detenerlo en primer lugar para negociar una conversación ordenada, pase a la fase dos de la táctica de Steamroller. Este paso es más agresivo. También requiere un poco más de coraje porque ahora te enfrentarás directamente a la rudeza de una persona descortés. Puede considerar usar su nombre en este punto. Suavizará el intercambio.

¿Lo que hay en un nombre? Mucho. El nombre de una persona es dulce para él. Tenga esto en cuenta cuando las conversaciones comiencen a tomar un giro hostil. Al primer signo de tensión, haga una pausa y pregunte su nombre. Luego úsala de manera amistosa mientras continúas. Realmente ayuda a quitar el borde.

Intentó detener la aplanadora. Eso no funcionó. Ahora quiere avergonzarlo por sus malos modales, pero quiere hacerlo con integridad. Comience tomando el mismo enfoque básico que

hizo en el paso uno. Esta vez, sin embargo, haga una solicitud explícita de cortesía.

Primero, ignore cualquier nuevo desafío que haya presentado. No sigas sus senderos de conejo. En segundo lugar, aborde el problema de la apisonadora directamente. Si no puede obtener la palabra de inmediato, deje que hable. Cuando finalmente hace una pausa, míralo a los ojos y tranquilamente di algo como esto:

- "¿Puedo pedirte un favor? Me encantaría responder a tu preocupación, pero sigues interviniendo. ¿Podría pasarme unos momentos sin cortarte para desarrollar mi punto? Entonces me puedes decir lo que piensas. ¿bien contigo?" Espere una respuesta.
- "¿Puedo hacerte una pregunta rápida? ¿Realmente quieres una respuesta mía? Al principio pensé que sí, pero cuando continúas interrumpiendo, me da la impresión de que lo único que quieres es una audiencia. De ser así, házmelo saber y Te escucharé, pero si quieres una respuesta, tendrás que darme tiempo para responder. Dime lo que quieres. Necesito saberlo antes de que pueda continuar ".Espera una respuesta.
- "Esto es lo que tengo en mente. Haces tu punto, y seré cortés y escucharé. Cuando hayas terminado, será tu turno de ser cortés conmigo y no interrumpir mientras respondo. Entonces, lo haré. deja que tengas tu opinión sin irrumpir. Necesito saber si te parece bien. De lo contrario, esta

conversación habrá terminado. ¿Qué te gustaría hacer? Espere una respuesta.

Tenga en cuenta que cada ejemplo que he ofrecido es progresivamente más directo. Tienes que juzgar cuál es necesario para las circunstancias que enfrentas. El último es muy agresivo. Si comenzaste de esta manera, estarías fuera de lugar. Sin embargo, con algunas personas, un enfoque directo como este es lo único que salvará la conversación. Úselo solo después de que la otra persona haya usado mucha gracia.

Recuerde, las apisonadoras son clientes fuertes que a veces necesitan ser tratados con la misma fuerza, pero aunados a la cortesía. Esto puede ser más difícil si tienes un espíritu suave, pero a menos que te endurezcas en esta etapa, no llegarás a ninguna parte.

El segundo paso debería funcionar. La apisonadora incluso podría avergonzarse y disculparse. Acepte el gesto gentilmente, luego regrese al tema original y trate con eso. Diga: "Volvamos al principio. Su desafío tal como lo entiendo es esto... (repita la pregunta). Ahora, así es como me gustaría responder".

Este segundo paso es muy efectivo para controlar incluso la apisonadora más beligerante. No seas quisquilloso o presumido. Manténgase enfocado, sea agradable, sea amable, pero mantenga el control.

Si esto no funciona, vaya inmediatamente al Paso Tres.

Paso tres: déjalo

Primero tú *detener* él, entonces, la *vergüenza* él. Si eso no funciona, tú *salir* él. Cuando todo lo demás falla, déjalo ir. Alejarse. Si la aplanadora no te deja contestar, escucha educadamente hasta que haya terminado, luego suéltala. Deje que tenga la satisfacción de tener la última palabra, luego sacuda el polvo de sus pies y continúe. La sabiduría dicta que no se pierde el tiempo con este tipo de tontos.

Este último paso está dictado por un simple indicio: No todos merecen una respuesta. Esto puede sonar extraño al principio. Característicamente, un embajador siempre está listo, alerta ante cualquier oportunidad de representar

Cristo, no retrocediendo ante un desafío o una oportunidad. A veces, sin embargo, el curso de acción más sabio puede ser desistir gentilmente.

Jesús advirtió: "No des nada sagrado a los perros, ni arrojes tus perlas a los cerdos" (Mateo 7: 6). Él siguió su propio consejo, también. Jesús estaba sorprendentemente tenso ante Pilato; él "no le dio respuesta" (Juan 19: 9). A veces, también era evasivo con los líderes religiosos que intentaban engañarlo: "Ni yo os diré con qué autoridad hago estas cosas" (Mateo 21:27).

Saber cuándo dar un paso atrás requiere la habilidad de separar a los cerdos y los perros de las ovejas perdidas que buscan un pastor. ¿Pero cómo sabes cuando alguien ha cruzado la línea? ¿Cuándo tenemos la obligación de hablar y cuándo debemos guardar nuestras perlas para otro momento?

Parte de la respuesta se puede encontrar en las siguientes palabras de Jesús en Mateo 7: 6: "... para que no pisoteen [las perlas] debajo de sus pies, y se vuelvan y te despedacen". Sé generoso con la verdad, excepto con alguien que muestre desprecio absoluto por el precioso regalo que se le ofrece. Simplemente lo pisoteará en el barro y luego se volverá violentamente contra ti.

Si sientes que alguien está pateando el césped y preparándose para una carga, puede ser hora de irse. No desperdicies tus esfuerzos en personas como esta. Hay muchas frutas maduras esperando a ser cosechadas. Ahorre su energía para encuentros más productivos.

Por supuesto, hay momentos en que te encontrarás en una situación de Jeremías, siendo fiel para decir la verdad aunque caiga en oídos sordos. Pero esas ocasiones no son la regla. Usualmente, la sabiduría dicta que racionamos nuestros esfuerzos.

Sin embargo, hay una excepción a este principio. En mi programa de radio aprendí que a veces mi público real no es la persona con la que

estoy hablando, sino las personas que están escuchando, escuchando la conversación.

Esto sucede más a menudo de lo que piensas, incluso si no eres un presentador de radio. A veces, una palabra que se le dice a un corazón endurecido rebota y golpea una suave. Es posible que ni siquiera sepa que alguien más estaba escuchando. Años más tarde, descubres que el Espíritu Santo tenía una audiencia diferente en mente para tus esfuerzos. Esto me ha pasado muchas veces. Lee Strobel llama a esto "evangelismo de rebote".

Cuando me enfrento a un retador agresivo, a menudo le doy la última palabra. No solo es gracioso, sino que también es poderoso y transmite una profunda sensación de confianza en la propia visión. En lugar de luchar por la decisión final, regalarlo. Haga su punto final de manera clara y sucinta, y luego diga: "Dejaré que tenga la última palabra". Pero no rompa esta promesa.

Concédele su oportunidad de despedida, y luego déjalo descansar.

Tratar con una aplanadora rara vez es una empresa suave y ordenada. Cuando te encuentres con abusos, no te lo tomes como algo personal. No es sobre ti. Se trata de Cristo. Cuando falles, no te desanimes con el proceso. A veces me atrapan con los pies planos. Tómalo como una oportunidad de aprender para la próxima vez.

¿El principio? Aproveche al máximo las oportunidades que tiene, luego confíe en el Espíritu

Santo para ser el compañero testigo que hace la diferencia. Usted hace su parte, luego deje que Dios haga lo suyo.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

En este capítulo, descubrimos que había más de una razón por la cual una persona puede rechazar nuestros argumentos. No hay nada mágico sobre una línea de sonido de lógica. Para algunas personas, la razón no importa. Alguna otra barrera se interpone en el camino.

A veces las personas tienen razones emocionales para resistir. Las malas experiencias con los cristianos o con las iglesias, o las presiones de la familia o la cultura son suficientes para cegar a una persona a nuestras apelaciones. Otros se resisten por los prejuicios. Nunca consideran nuestro mensaje porque sus mentes ya están hechas. Finalmente, para muchas personas, la rebelión simple es la mejor explicación para el rechazo. El problema fundamental con la mayoría de las personas es que no quieren doblegar a su Soberano.

Luego, aprendimos a reconocer y restringir una apisonadora. Steamrollers te supera con personalidades fuertes e interrumpe constantemente. Sugerimos tres pasos para administrar una apisonadora y volver a tener el control de la conversación. Paso uno, pare la interrupción gentil pero firmemente, luego negocie brevemente un acuerdo. Paso dos, avergonzarlo

haciendo una solicitud muy directa de cortesía. Paso tres, vete. Nunca iguale la descortesía de una apisonadora con rudeza. En cambio, déjalo tener la última palabra, luego tranquilamente vete.

CAPITULO DOCE
RHODES SCHOLAR

Si lees revistas como *Time, US News e World Report,* o *Newsweek,* es posible que haya notado una tendencia. Justo antes de Pascua y Navidad, estas publicaciones a menudo cuentan historias de portada sobre la historia detrás de estos dos eventos centrales en el calendario cristiano. Los artículos tienen títulos provocativos como "Lo que *realmente* sucedió con el cuerpo de Jesús" o "La verdad no contada sobre la primera Navidad". En general, los autores adoptan un enfoque de qué-eruditos-dicen-que-su-pastor-no-quiere-usted-a-saber. Citan a académicos que utilizan un enfoque "científico" de la historia para exponer las nociones falsas que tienen los fieles insensatos.

¿INFORMADO O EDUCADO?

Las historias de portada como estas venden muchas revistas. También desalientan a muchos cristianos. Algunos se preguntan por qué estos "hechos" académicos les han sido ocultados. Otros no saben qué creer. No quieren abandonar su fe, pero no pueden, con buena conciencia, descartar el consenso de la opinión académica simplemente porque no les gusta lo que escuchan.

En situaciones como estas, una táctica que llamo "Rhodes Scholar" es invaluable. Proporciona una forma de saber si una apelación a una autoridad es legítima o no. La táctica depende de la diferencia entre *informando* y *educando* Cuando un

artículo te dice *qué* un erudito cree, usted ha sido informado. Cuando un artículo te dice *por qué* él sostiene su punto de vista, usted ha sido educado.

Esta es la razón por la cual esta distinción es tan importante. Si recuerdas del capítulo 4, un argumento es como una casa cuyo techo *(lo que* una persona cree) es sostenido por muros (las razones *por qué* él cree). No puede saber si las razones son adecuadas para las conclusiones, si las paredes son lo suficientemente fuertes como para sostener el techo, a menos que sepa cuáles son esas razones. Si conoce los motivos, puede evaluarlos. Sin ellos, estás bloqueado.

Los artículos populares siempre informan, pero casi nunca educan. Como resultado, no tienes forma de evaluar la conclusión de un erudito. Simplemente tiene que creer en su palabra. Pero los eruditos pueden estar equivocados, y a menudo lo son. Su razonamiento puede ser débil, sus hechos pueden ser erróneos, y el sesgo puede distorsionar su juicio.

EVALUACIÓN DE LOS ACADÉMICOS

¿Cómo sabes si una autoridad ha sido comprometida? Independientemente de las credenciales de un erudito, *siempre pregunte por razones.* No te conformes con las opiniones Esta es la clave para Rhodes Scholar.

Esta táctica lo protege de ser victimizado por un error común llamado la "falacia del testigo experto". No tiene nada de malo apelar a la

autoridad, pero debe hacerse de la manera correcta. Debe preguntar: "¿Por qué debería creer la opinión de esta persona?" Hay dos formas de responder esta consulta.

Primero, el erudito puede estar en una posición especial para conocer los *hechos.* Sin embargo, si una autoridad posee información especial que guía a su abogado, entonces debería poder señalar esa evidencia para convencernos de que está al tanto.

A veces las autoridades dan opiniones que están fuera de su área de experiencia. Cuando California aprobó su controvertida iniciativa de investigación con células madre embrionarias, veinte premios Nobel respaldaron la medida. Solo cuatro fueron enumerados por nombre y disciplina. Miré cuidadosamente sus comentarios.

Uno, un profesor de biología y fisiología, aseguró a los votantes que la medida era ética. Otro, un especialista en investigación del cáncer, dijo que la legislación impulsaría la economía de California y tendría un impacto saludable en los costos de la atención médica. Un director de investigación de Alzheimer prometió nuevos trabajos y mayores ingresos para las arcas estatales.

Mientras escaneaba los comentarios y credenciales, se me ocurrió que un Premio Nobel de biología, química o medicina no califica a una persona para que brinde buenos consejos sobre

ética o economía. Esta apelación a los eruditos fue completamente mal dirigida.

Tener veinte ganadores del Premio Nobel de un lado puede sorprender a los votantes, pero ese hecho por sí solo no legitima la causa. Usted y yo necesitamos más información antes de poder confiar en sus endosos.

Incluso cuando los académicos hablan dentro de su campo, todavía nos deben una contabilidad basada en razones sólidas. En un tribunal de justicia, el testigo experto siempre es interrogado. Las credenciales por sí solas no son suficientes para certificar su testimonio; debe convencer a un jurado de que sus razones son adecuadas. "Todas las apelaciones a la autoridad finalmente se basan en la evidencia que posee la autoridad", dice Norm Geisler. "Las letras después de su nombre no significan nada sin la evidencia para respaldar su posición". [1]

Hay una segunda forma en la pregunta de Rhodes Scholar: "¿Por qué debería creer la opinión de esta persona?" puede ser respondido Algunas veces un erudito se encuentra en una posición única para rendir *juicio.* Más que meros hechos están en juego aquí. La interpretación es necesaria.

En esta circunstancia, te enfrentas a otra trampa. El juicio de un erudito puede estar distorsionado por consideraciones *filosóficas* subyacentes que no siempre están sobre la mesa.

Tenga en cuenta esta crítica del uso selectivo de la beca del pluralista John Hick:

Hick parece decidido a decidir cuestiones de gran significado espiritual contando narices académicas... sin recordar a los lectores que muchos de estos eruditos presuponen una imagen del mundo que excluye la posibilidad de intervención divina en el mundo. [2]

El punto que Doug Geivett hace aquí es que a veces el destino de uno está *predeterminado* por donde uno comienza. Si un estudioso comienza una investigación convencido de que los milagros no pueden suceder, le resultará muy difícil llegar a la conclusión de que algo sobrenatural ha tenido lugar incluso cuando hay pruebas abrumadoras de ello.

Este problema es especialmente evidente en la ciencia, donde temas como el darwinismo y la cosmología tienen implicaciones de visión del mundo. La tentación es genial simplemente para "contar las narices académicas" sin tomar en consideración el poderoso paradigma filosófico que dicta qué tipo de conclusiones son aceptables.

DOS CARAS DE CIENCIA

Cada vez que escuche la queja, "La creación no es ciencia", está en juego una sutil jugada de habilidad filosófica. Aprovecha una ambigüedad entre dos definiciones de ciencia completamente diferentes.

La primera definición es la más conocida. La ciencia es una *metodología* - observación,

experimentación, prueba - que permite a los investigadores descubrir hechos sobre el mundo. Cualquier punto de vista que no sigue la metodología correcta no es ciencia. Presumiblemente, esta es la razón por la cual la evolución tiene éxito y el diseño inteligente falla.

La segunda definición de ciencia involucra la *filosofía* del materialismo naturalista. Todos los fenómenos deben explicarse en términos de materia y energía regidos por la ley natural. Cualquier vista que no se ajuste a esta segunda definición tampoco es ciencia.

Hay dos requisitos, entonces, para una investigación del mundo natural para calificar como científico. Primero, uno debe usar los métodos correctos. En segundo lugar, uno debe presentar el derecho*tipo* de respuestas, aquellas consistentes con el materialismo. Por lo general, estos dos elementos no están en conflicto. Los buenos métodos producen respuestas completamente consistentes con la materia en movimiento gobernada por la ley natural. Pero a veces no son compatibles. La evolución es un buen ejemplo.

A primera vista, parece que el darwinismo se trata de hechos científicos. Pero cuando los hechos sugieren un diseño inteligente, la segunda definición de ciencia se invoca subrepticiamente para etiquetar el diseño como "no científico".

Tome nota aquí: *cuando hay un conflicto entre la metodología y el materialismo, la filosofía*

siempre triunfa sobre los hechos. La ciencia moderna no *concluir* de la evidencia de que el diseño no es sostenible. Eso *asume* antes de la evidencia. Cualquier metodología científica (primera definición de ciencia) que apunta a la creación es descalificada sumariamente por la filosofía científica (segunda definición de ciencia) como "religión disfrazada de ciencia".

Douglas Futuyma, autor de uno de los libros de texto de biología evolutiva de la universidad más usados, dice: "Donde la ciencia *insiste en causas materiales y mecánicas* que pueden ser entendidas por la física y la química, el creyente literal del Génesis invoca *fuerzas sobrenaturales incognoscibles".* [3]

Los que creen en el diseño inteligente, sin embargo, afirman que estas fuerzas son cognoscibles, al menos en principio. Considera esta analogía. Cuando se descubre un cadáver, una investigación imparcial puede indicar un juego sucio y no un accidente. Si el cuerpo está lleno de balas, es probable que la muerte no sea resultado de causas naturales. Del mismo modo, la evidencia científica podría, en principio, indicar un agente en la creación más que en el azar. Esto no es fe vs. evidencia, sino evidencia contra evidencia.

Claramente, el paradigma materialista es primordial, y se debe hacer todo para salvarlo. El profesor de Harvard Genetics Richard Lewontin es increíblemente sincero acerca de este hecho. En el

New York Review of Books hace esta asombrosa entrada:

Nuestra disposición a aceptar afirmaciones científicas que van en contra del sentido común es la clave para comprender la lucha real entre la ciencia y lo sobrenatural. Nos ponemos del lado de la ciencia *a pesar de* la patente absurdidad de algunos de sus constructos... *a pesar de* la tolerancia de la comunidad científica por historias sin fundamento, porque tenemos un compromiso previo, un compromiso con el materialismo. No es que los métodos y las instituciones de la ciencia de algún modo nos obliguen a aceptar una explicación material del mundo fenoménico, sino, por el contrario, que nuestra adhesión a *priori* a las causas materiales nos obliga a crear un aparato de investigación y un conjunto de conceptos que producen explicaciones materiales, no importa cuán contradictorias sean, sin importar cuán desconcertantes sean para los no iniciados. Además, ese materialismo es absoluto, porque no podemos permitir un Pie Divino en la puerta. [4]

Aquí Lewontin admite que el aparato de la ciencia no está orientado a producir la verdad, cualquiera que sea, sino a producir respuestas filosóficamente aceptables. Él admite abiertamente que el juego ha sido manipulado.

La mayoría de los que tienen este prejuicio no son tan francos. De hecho, la mayoría -seguros de que sus convicciones se basan en hechos científicos

y no en la filosofía materialista- ni siquiera son conscientes de ningún problema. Muestran su mano, sin embargo, con respuestas reveladoras como "La creación no es ciencia" o "El diseño inteligente es la religión disfrazada de ciencia".

Estos comentarios siempre deberían generar preguntas: *"¿Qué* descalifica *específicamente a la* creación como ciencia?" o "¿Por qué descartar la idea del diseño a pesar de la evidencia?" Invariablemente, su investigación de Rhodes Scholar revelará la verdadera razón detrás del rechazo: parcialidad, no realidad. La creación de cualquier tipo no es la correcta *tipo* de respuesta.

EL JESÚS "HISTÓRICO"

La ciencia no es el único campo donde el juego ha sido manipulado. Al comienzo de este capítulo, mencioné que este enfoque también se ha aplicado a los Evangelios. Cada vez que alguien usa la palabra "científico" para describir la forma en que ven la historia, están señalando que la filosofía materialista rige el proceso.

Los estudiosos de esta escuela intentan distinguir al Jesús de la historia del Jesús de la fe que obra milagros. Suponen, por supuesto, que hay una diferencia entre los dos. ¿Por qué hacer esta distinción?

En lo académico, todos tienen un punto de partida. El lugar que comienzan muchos académicos no siempre es claro para el público, pero es fundamental para comprender y evaluar

sus conclusiones.Las historias de la revista sobre Pascua son rápidas para señalar que los eruditos rechazan la resurrección. Pero *por qué* ¿lo rechazan? Un examen más detallado revela su punto de partida. En una visión materialista del universo, las resurrecciones no ocurren. Por lo tanto, cualquier informe de cadáveres resucitados debe ser mitos añadidos a los registros años más tarde.

Robert Funk del Seminario de Jesús lo aclara: "Los Evangelios son ahora *ficticio* ser narrativas en las que la memoria de Jesús está *embellecida* por elementos míticos que expresan la fe de la iglesia en él, y por *ficciones plausibles* que mejoran la narración de la historia del evangelio para los oyentes del primer siglo " [5.]

El razonamiento a menudo es algo así: los Evangelios contienen inventos porque registran eventos que son inconsistentes con una visión "científica" (es decir, materialista) del mundo. Las cuentas de resurrección, entonces, son mito. Además, si Jesús predice un evento que ocurre décadas después de su muerte (la caída de Jerusalén en el 70 d. C., por ejemplo), esto debe haber sido agregado después de que ocurrió el evento, ya que la profecía (un tipo de conocimiento milagroso) es imposible. Los Evangelios, entonces, se escribieron tarde y no pudieron ser relatos de testigos oculares.

Observe la importancia del punto de partida. Cuando un académico comienza con el naturalismo, una serie de "hechos" entran en su lugar antes de que comience cualquier análisis histórico genuino: la resurrección es una invención; los milagros son mitos; no hay profecía en la Biblia; los Evangelios fueron escritos mucho después de que sucedieron los eventos y no por testigos presenciales. Comenzar con las propias conclusiones, sin embargo, es hacer trampa. Nada ha sido probado, solo asumido.

Usar la táctica de Rhodes Scholar - preguntando por las razones del académico, no solo sus credenciales - nos ayuda a aclarar tanto los hechos como la filosofía que puede estar corrompiendo la interpretación de los hechos. Esto nos permite evaluar la opinión del erudito por nosotros mismos en lugar de simplemente tener que tomarlo por fe.

Recuerde, las razones son más importantes que los votos. Si el razonamiento es malo, si los hechos son malos o los juicios están manchados por prejuicios filosóficos, no importa si está hablando con académicos o estudiantes, la visión aún se ve comprometida.

NO TODO EL BIEN ES IGUAL

¿Puede el cargo de parcialidad ser dirigido a los cristianos? Ciertamente, y algunas veces la carga está justificada. Cuando alguien ya ha tomado

partido en un tema, es posible que no haya sido imparcial en su análisis.

Sin embargo, no es justo asumir que alguien ha *distorsionado los hechos* simplemente porque tiene un interés en el asunto. Las personas que no son neutrales pueden ser justas e imparciales. En cambio, tienes que demostrar que han vacilado mirando cuidadosamente la evidencia en sí.

No todas las formas de sesgo son iguales. Cuando un cristiano se enfrenta a cuestiones como la ciencia y la historia, es justo decir que es parcial porque aporta ciertas suposiciones al proceso como todos los demás. El prejuicio de un cristiano, sin embargo, no informa sus conclusiones de la misma manera que los sesgos informan las conclusiones de científicos o historiadores restringidos por un compromiso con el materialismo.

El sesgo actual de la ciencia elimina arbitrariamente ciertas respuestas antes de que comience el juego. Muchos científicos e historiadores *debe* llegar a conclusiones que dejan fuera lo sobrenatural porque su filosofía lo exige.

Un teísta no está tan agobiado. Ella cree en las leyes de la naturaleza, pero también está abierta a la posibilidad de una intervención sobrenatural. Ambos son consistentes con su cosmovisión. Ella puede juzgar la evidencia por sus propios méritos, sin obstáculos por una filosofía que elimina automáticamente las opciones sobrenaturales antes de que la evidencia reciba una audiencia.

Irónicamente, el prejuicio del cristiano *amplía* sus categorías haciéndola *Más* de mente abierta, no menos. Ella tiene una mayor posibilidad de descubrir la verdad porque puede seguir la evidencia donde quiera que vaya. Esa es una distinción crítica. ¿Puede el sesgo hacer que una persona tenga una mente abierta? En el conjunto correcto de circunstancias, absolutamente. [6]

En definitiva, el problema no es el sesgo, sino la distorsión. Es incorrecto, por ejemplo, decir que debido a que los escritores de los evangelios eran cristianos, no se puede confiar en su testimonio. Por el contrario, las conclusiones de un no creyente no deben descartarse porque él no se encuentra entre los "fieles". En ambos casos, tenemos que mirar las razones por sí mismos. Este es el corazón de Rhodes Scholar.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

La táctica de Rhodes Scholar nos da una herramienta para usar cuando alguien invoca la opinión académica en contra de nuestra opinión. Nos protege de un error común llamado "falacia del testigo experto".

Por un lado, apelar a la opinión académica es una forma legítima de hacer una observación. A veces, un experto se encuentra en una posición única para conocer los hechos o emitir un juicio. Pero los expertos no siempre tienen la razón. Esté atento a las apelaciones a las becas mal aplicadas.

A veces las autoridades pesan fuera de su área de especialización. Otras veces se equivocan o los sesgos filosóficos distorsionan su juicio. La clave para Rhodes Scholar es pasar del *opinión* de un erudito y probar el *razones* por sus opiniones Esta es la diferencia entre estar informado y ser educado.

Si un supuesto experto ofrece hechos o juicios, siempre pida una contabilidad. ¿Cómo llegó a sus conclusiones? ¿Cuáles son los hechos, específicamente? ¿Hay algún sesgo que parece estar distorsionando su evaluación? Con los motivos sobre la mesa, está en una mejor posición para juzgar si las conclusiones de un académico son buenas.

No ser sacudido por aires académicos. *Qué* un experto cree que no es tan importante como *por qué* él lo cree Las credenciales de lujo no son suficientes. Lo que más importa no son las opiniones, sino las razones.

CAPITULO TRECE
SOLO LOS HECHOS, SEÑORA

HAY un viejo drama policial de televisión llamado *Dragnet del* que quizás haya oído hablar, pero que probablemente nunca haya visto a menos que tenga más de cincuenta años o vea repeticiones, realmente *antiguo* reposiciones. Dos líneas de Dragnet aún se recuerdan hasta el día de hoy. El primero es: "Los nombres han sido cambiados para proteger a los inocentes". El segundo es: "Solo los hechos, señora", solicitud del detective Joe Friday de quien cuestionó como testigo.

Solo los hechos, señora es una táctica fácil de usar. No requiere habilidad ni hábil maniobra. Solo dos cosas son necesarias. Primero es la conciencia de que muchos desafíos al cristianismo se basan en mala información. Estas objeciones se pueden superar con un simple llamado a los hechos. El segundo requisito es que necesita conocer los hechos. Si lo haces, puedes vencer la objeción. Este no es un requisito absoluto para esta táctica, porque a veces puede detectar una respuesta incorrecta aunque no conozca la correcta. Pero conocer la respuesta correcta es fundamental para utilizar Just the Facts, señora, y con frecuencia esa información está a solo unas pocas teclas de distancia.

Permítanme darles un ejemplo de un desafío popular al cristianismo que no se basa en hechos, aunque muchos piensan que sí. La protesta es más o menos así: "Se han peleado más guerras y se ha derramado más sangre en nombre de Dios que en cualquier otra causa. La religión es la mayor fuente de maldad en el mundo".

Ahora, uno podría señalar que incluso si este fuera el caso, no está del todo claro qué conclusiones sobre la religión se justifican a partir de esos datos. No se puede concluir correctamente, por ejemplo, que Dios no existe o que Jesús no fue el Salvador simplemente citando actos de violencia hechos en nombre de Dios o de Cristo.

Como la opresión y el caos no son deberes religiosos para los cristianos ni aplicaciones lógicas de las enseñanzas de Cristo, la violencia que se hace en nombre de Cristo no se puede poner a su puerta. Esta conducta puede decirte algo acerca de las personas. No te dice nada sobre Dios o el evangelio.

Entonces, hay problemas lógicos con esta queja, pero el problema más grande es que este cargo simplemente no es cierto. La religión tiene *no* causó más guerras y derramamiento de sangre que cualquier otra cosa en la historia.

Aunque es fácil caracterizar la religión como una empresa sedienta de sangre repleta de cazas de brujas, cruzadas y jihad religiosa, los hechos históricos muestran que el mayor mal siempre ha

resultado de *negación* de Dios, no *perseguirlo.* Solo en el siglo XX, Dennis Prager señala que "más personas inocentes han sido asesinadas, torturadas y esclavizadas por ideologías seculares -nazismo y comunismo- que por todas las religiones en la historia". [1]

Tome una copia anterior del *Libro Guinness* de los *Récords Mundiales* y diríjase a la categoría "Judicial", subtítulo "Crímenes: Asesinatos en masa". Encontrará que la carnicería de proporciones inimaginables resultó no de la religión, sino del ateísmo institucionalizado: más de 66 *millón* aniquilado bajo Lenin, Stalin y Jruschov; entre 32 y 61 *millón* Chinos asesinados bajo regímenes comunistas desde 1949; un tercio de los ocho millones de jemeres - 2.7 *millón* personas - fueron asesinadas entre 1975 y 1979 bajo el comunismo Khmer Rouge. [2]

El mayor mal no ha venido de la gente celosa de Dios. Ha resultado cuando las personas están convencidas de que no hay un Dios al que deben responder.

Quiero que notes algo sobre los hechos que he citado anteriormente. Eran tan precisos como podía hacerlos sin ser engorroso. Te di una fuente específica con números exactos y fechas precisas. La precisión es un elemento importante de Just the Facts, señora, debido a un principio fundamental de persuasión: al citar hechos en su defensa, los

números precisos son siempre más persuasivos que las figuras generales.

Aunque su memoria no siempre esté a la altura de la tarea (la mía ciertamente no lo es), siempre use lo específico en lugar de lo general cuando pueda. Cuando te comunicas con precisión objetiva, convences a tus oyentes de que sabes de lo que estás hablando. Decir "Miles de personas murieron en los ataques terroristas del 11 de septiembre" no es tan convincente como decir "2,973 seres humanos fueron enterrados bajo los escombros del World Trade Center, el Pentágono y un campo en Pensilvania el 11 de septiembre de 2001". Cada bit de precisión - "2,973", "11 de septiembre de 2001", las ubicaciones específicas de los ataques - agrega fuerza a sus hechos. Puede llevar más tiempo decirlo, pero con una entrega adecuada, es mucho más convincente.

Este tipo de exactitud puede ser un poderoso persuasivo. Por ejemplo, una vez estuve involucrado en un encuentro cabeza a cabeza, con el historiador ganador del Premio Pulitzer, Garry Wills, antes del liberal Commonwealth Club de San Francisco, que fue grabado para transmisión nacional en NPR. En su salva de apertura sobre el tema "Cristianismo en América", el Profesor Wills disputó la idea de que los Padres Fundadores de nuestra república eran cristianos. No eran cristianos, afirmó, sino deístas.

El micrófono fue pasado a mí. Afortunadamente, tenía mis datos. "La frase 'Padres Fundadores' es un nombre propio", expliqué. "Se refiere a un grupo específico: los delegados a la Convención Constitucional. Hubo otros jugadores importantes que no asistieron, pero estos cincuenta y cinco formaron el núcleo". Luego continué citando de memoria, lo mejor que pude, los siguientes hechos que fueron una cuestión de registro público: Entre los delegados había veintiocho episcopales, ocho presbiterianos, siete congregacionalistas, dos luteranos, dos neerlandeses reformados, dos metodistas, dos romanos. Católicos, uno desconocido y solo tres deístas: Williamson, Wilson y Franklin. Esto tuvo lugar en un momento en que la membresía en la iglesia usualmente implicaba "adhesión jurada a credos doctrinales estrictos". [3]

Esta cuenta demuestra que 51 de 55, un 93 por ciento de los miembros de la Convención Constitucional, el grupo más influyente de hombres que conforman los cimientos políticos de nuestra nación, eran cristianos, no deístas.

Virtualmente cada persona involucrada en la empresa fundadora de los Estados Unidos era una protestante temerosa de Dios cuya teología en los términos actuales sería descrita como evangélica o "fundamentalista".

Cuando terminé, apagué el micrófono y esperé, preparándome para la refutación de mi

docto oponente. Pero él no dijo nada. Después de unos momentos de silencio incómodo, el moderador pasó a un nuevo tema. El Dr. Wills tenía sus hechos equivocados. Los míos no solo eran correctos, sino que eran precisos, añadiendo un tremendo poder de persuasión a mi refutación.

SIGUIENDO UN PLAN

Desafíos para el cristianismo que fracasan debido a hechos defectuosos pueden parecer difíciles de detectar al principio, especialmente si no está bien versado en el tema en cuestión. Pero la tarea se vuelve mucho más fácil si tiene un plan, una serie de pasos para guiar su esfuerzo. Para Just the Facts, señora, utilizo el mismo plan de dos pasos, ya sea que tenga una conversación o haga un análisis más detallado de un libro o artículo.

Primero pregunte, *"¿Cuál es el reclamo?"* Esto puede parecer un paso inicial obvio, pero te sorprenderá la frecuencia con la que cargamos por adelantado sin tener una solución clara para un objetivo. Tómese un momento para aislar el punto preciso que se está haciendo. Escríbalo en términos inequívocos si es necesario. A veces, el reclamo es claro, pero no siempre. Las afirmaciones a menudo están implícitas u ocultas bajo una capa de retórica y maniobras lingüísticas. Preste mucha atención para obtener una solución clara sobre exactamente lo que afirma la persona.

Por ejemplo, un artículo escrito por un estudiante en un periódico universitario afirmaba

que los partidarios de la vida no tenían derecho a oponerse al aborto a menos que estuvieran dispuestos a cuidar de los hijos de madres en embarazos en crisis. Observe que el autor estaba haciendo dos afirmaciones aquí. El primero fue el punto moral obvio, que fue enviado fácilmente. En mi respuesta escrita al documento, señalé que simplemente no se sigue de eso porque una persona se opone a matar niños inocentes, él está obligado a cuidar a aquellos que sobreviven. Imagine lo extraño que sonaría para argumentar: "No tiene derecho a impedir que golpee a mi esposa a menos que esté dispuesto a casarse con ella". Claramente, el delincuente no está descolgado simplemente porque otros no intervendrán para tomar su lugar. Sin embargo, estaba implícito en el desafío una segunda afirmación:la afirmación de que los pro-vida fueron *no* haciendo cualquier cosa por las mujeres embarazadas que llevaron a sus bebés a término. Por lo tanto, el alumno se sintió justificado al criticar el movimiento provida.

Esto nos lleva al segundo paso de nuestro plan. Una vez que la afirmación es clara, pregunte: *"¿Es la declaración objetivamente precisa?"* A veces, responder a esta pregunta requiere una pequeña investigación. Un breve viaje a Internet reveló que había aproximadamente cuatro mil proveedores de servicios pro-vida nacionales e internacionales dedicados al bienestar de las madres en embarazos en crisis que eligen la vida para sus hijos.

Proporcionan asistencia médica, alojamiento, ropa de bebé, cunas, alimentos, servicios de adopción e incluso servicios de asesoramiento postaborto, todo sin costo. Sorprendentemente, había más centros de crisis de embarazo en el país que clínicas de aborto. Una revisión rápida del directorio telefónico local mostró que había diez en la misma ciudad que la universidad. Señalé cada uno de estos hechos en mi respuesta para mostrar que no había ninguna base objetiva para la objeción del alumno.

AGRIETANDO EL CÓDIGO

Seguí mi plan de dos pasos al evaluar las afirmaciones históricas de la exitosa novela, *El Código Da Vinci,* cuyo costado sobre el cristianismo y la Biblia creó una sensación pública, junto con una tremenda agitación para los cristianos. Primero, aislé los reclamos. El autor, Dan Brown, lo hizo simple en la mayoría de los casos al expresar claramente sus argumentos. [4]Aquí hay algunos de ellos:

- En los primeros tres siglos, las guerras entre cristianos y paganos amenazaron con desgarrar a Roma en dos.
- La doctrina de que Jesús era el Hijo de Dios fue fabricada por razones políticas en el Concilio de Nicea en el año 325 dC y se afirmó mediante un voto cercano.
- Constantino arregló todos los evangelios que representan a Jesús como un simple mortal para ser recogido y destruido.

- Los Rollos del Mar Muerto encontrados en una cueva cerca de Qumran en la década de 1950 confirman que la Biblia moderna es una fabricación.
- Miles de seguidores de Cristo escribieron relatos de la vida de Jesús. Estos evolucionaron a través de innumerables traducciones, adiciones y revisiones. La historia nunca tuvo una versión definitiva. [5]

Debido a que ahora tenía elementos específicos para evaluar, mi trabajo era mucho más fácil. El primer desafío fue simple. Incluso un análisis superficial de este período de la historia revela que no hubo guerras entre paganos y cristianos, y por una muy buena razón. Los seguidores de Jesús no tenían ejércitos ni la voluntad de resistir. En cambio, consideraron un privilegio ser martirizados por Cristo. Ni siquiera lucharían contra los torturadores como Diocleciano, que ejecutó a miles de cristianos veinte años antes que Constantino.

El Concilio de Nicea no fue un evento oscuro en la historia. Tenemos registros extensos de los procedimientos escritos por aquellos que estaban realmente allí: Eusebio de Cesarea y Atanasio, diácono de Alejandría. Dos cosas se destacan en esas cuentas que pertenecen a los reclamos de Brown. Primero, *nadie* en Nicea consideraba a Jesús como un "simple mortal", ni siquiera a Arrio, cuyos puntos de vista erróneos hicieron necesario el

concilio. Segundo, la deidad de Cristo fue la *razón* para el consejo, no meramente el *resultado* de eso

Después de un debate abierto, prevaleció la parte ortodoxa. La votación no fue del todo cerrada; fue un deslizamiento de tierra. De 318 obispos, solo el

Los egipcios Theonas y Secundus se negaron a estar de acuerdo. [6]El concilio afirmó lo que se había enseñado desde el principio. Jesús no fue un simple hombre; él era Dios el Hijo

Con respecto a los famosos Rollos del Mar Muerto, a Brown se le podría perdonar por no haber acertado con la fecha (los primeros rollos fueron descubiertos en la década de 1940, no en la década de 1950). Sin embargo, no hay excusa para otro paso en falso: *los Rollos del Mar Muerto no dicen nada de Jesús.* No hubo Evangelios en Qumran. Ni un solo fragmento o fragmento menciona su nombre. Esta es una fabricación completa.

En cuanto al resto de las afirmaciones, quiero contarte un pequeño secreto. Respondiendo a la segunda pregunta: ¿la afirmación es objetivamente precisa? - no siempre requiere investigación. Mencioné antes que a veces es posible detectar una respuesta incorrecta incluso cuando no se conoce la correcta.

Antes de comenzar cualquier investigación, primero pregunte: *"¿Hay algo en la afirmación que parezca sospechoso o improbable?"* Por ejemplo, al

principio del *Código Da Vinci,* Brown afirma que durante un período de trescientos años, la Iglesia Católica quemó cinco millones de brujas en la hoguera en Europa alrededor del siglo XV. [7] De inmediato sospeché de este "hecho", así que rápidamente saqué mi calculadora e hice los cálculos. Roma tendría que quemar a cuarenta y cinco mujeres por día, todos los días, sin parar durante trescientos años. Eso es mucha leña.

Además, una rápida búsqueda en Internet reveló que la población de Europa en ese momento era de aproximadamente 50 millones. Si la mitad eran mujeres (25 millones) y la mitad eran adultos (12,5 millones), entonces algo así como el *40 por ciento de toda la población femenina adulta pereció* a manos del Vaticano. Eso es más carnicería que la plaga negra de 1347, que mató a solo un tercio. Digamos que esto parece altamente improbable.

Muchos de los otros reclamos de Dan Brown pueden enviarse rápidamente usando la misma técnica:

- Si la deidad de Cristo fue una idea inventada por Constantino y completamente ajena a los seguidores de Cristo que lo veían como un simple mortal, ¿qué explica el "voto relativamente cercano" en Nicea?
- Si los primeros registros de la vida de Jesús están tan corrompidos y comprometidos con "innumerables traducciones, adiciones y revisiones", y si "la historia nunca tuvo una versión

definitiva del libro", de dónde deriva Brown su confiable, auténtico e intachable información biográfica sobre Jesús?

- ¿Cómo sabe Brown que miles de seguidores de Jesús escribieron relatos de su vida si la mayor parte de estos registros fueron destruidos? Este es el problema clásico para los teóricos de la conspiración. Si toda la evidencia fue erradicada, ¿cómo saben que estaba allí en primer lugar?
- ¿Cómo es posible físicamente que Constantino recoja todas las copias escritas a mano de todos los rincones del imperio romano en el siglo IV y destruya la gran mayoría de ellas?

Cada una de estas dificultades se vuelve obvia cuando te tomas un momento para preguntar si algo sobre el reclamo parece sospechoso o poco plausible. De acuerdo, a veces las cosas poco probables resultan ser ciertas, pero cuando ese es el caso, la evidencia tiene que ser muy precisa y convincente. Usualmente, esta pregunta puede salvarte un poco de detective.

ABORTO Y HOMICIDIO

Here's another challenge that can be overcome by a simple appeal to facts. Some denounce the use of the word "murder" to describe abortion. Yet this language is completely consistent with the laws in nearly two-thirds of the states in the United States, at least in one regard. In the California statutes, for example, under the category

"Crimes against the Person," §187, murder is defined this way: "Murder is the unlawful killing of a human being, *or a fetus,* with malice aforethought" (emphasis mine). After the definition, we find among the exceptions: "This section shall not apply to any person who commits an act which results in the death of a fetus if ... the act was solicited, aided, abetted, or consented to by the mother of the fetus."

Esta excepción en el estatuto de California es preocupante. El principio moral que subyace en todas las estatuas de homicidios es que los seres humanos tienen un valor innato. El valor no se deriva de algo fuera de la persona; es intrínseco Es por eso que la destrucción de un ser humano es el más grave de los crímenes.

Los estatutos de homicidio fetal como los de California son extraños porque la única diferencia entre el aborto legal y el homicidio punible es el consentimiento de la madre.

Si el *intrínseco* el valor de los seres humanos por nacer los califica para la protección bajo los estatutos de homicidios, ¿por qué es relevante algo *extrínseco,* como la elección de la madre? ¿Cómo cambia el mero consentimiento de la madre el valor innato del pequeño ser humano dentro de ella?

Sin embargo, uno responde esta pregunta, dos hechos permanecen. Uno, el aborto es legal en estados como California. Dos, aparte de las excepciones estipuladas, matar al no nacido es un

homicidio. Aquellos que lo hacen son procesados por asesinato.

Sobre el uso de la palabra "asesinato", entonces, los pro-vida no son extremos. Están de acuerdo con los estatutos de la mayoría de los estados en este país: los niños por nacer son seres humanos valiosos debido a la misma protección que el resto de nosotros. El problema no es con los "extremistas" pro-vida, sino con leyes inconsistentes.

SOLO EL CONTEXTO, MA'AM

Resolver un desafío apelando a los hechos también funciona con las cuestiones de las Escrituras. Aquí hay un ejemplo. Me han preguntado por qué Dios prohíbe matar en los Diez Mandamientos, pero luego ordena matar cuando los judíos toman Canaán. Eso suena como una contradicción.

Sería si no fuera por un simple hecho. El quinto mandamiento no dice "No matarás", sino que "no matarás" (Éxodo 20:13). Hay diferentes palabras para cada una en hebreo igual que en inglés, por una buena razón. Hay una distinción moral entre *justificado* asesinato (asesinato en defensa propia, por ejemplo) y asesinato *injustificado* (asesinato). Dios prohíbe el segundo, no el primero. Los hechos muestran que no hay contradicción.

Cuando debatí sobre el autor de la Nueva Era Deepak Chopra en la televisión nacional, hizo una declaración inusual sobre el texto del Nuevo

Testamento. Afirmó que la versión King James era la decimoctava o decimonovena iteración de la Biblia desde el año 313. [8] Este comentario refleja, creo, la idea que muchas personas tienen de que el Nuevo Testamento ha pasado por una serie de traducciones y retraducciones - "iteraciones "- antes de finalmente establecernos en las versiones en inglés que tenemos hoy.

Una simple apelación a los hechos era todo lo que necesitaba para despachar el desafío del Dr. Chopra. Todas las traducciones actuales de la Biblia en inglés comienzan con manuscritos escritos en el idioma original, el griego, en el caso del Nuevo Testamento, que luego se traducen directamente al inglés. En lugar de múltiples "iteraciones", solo hay un paso en el lenguaje que va del griego original a nuestras versiones en inglés.

Aquí hay otro ejemplo de cómo aplicar Just the Facts, señora a un pasaje que es casi universalmente malentendido: "No juzgues para que no seas juzgado" (Mateo 7: 1). Este es un verso que todo el mundo conoce y cita cuando es conveniente, incluso si por lo general no respetan la Biblia. Sin embargo, Jesús calificó esta orden de una manera que la mayoría no:

¿Y por qué miras la mota que está en el ojo de tu hermano, pero no notas el tronco que está en tu propio ojo? ... Hipócrita, primero saque el tronco de su ojo y verá claramente para quitarle la mota del ojo a su hermano. (Mateo 7: 3, 5)

Una mirada más cercana a los hechos del contexto muestra que Jesús no condenó todos los juicios, solo hipócritas: condenas arrogantes caracterizadas por el desdén y la condescendencia. No todos los juicios son de este tipo, por lo que no todos los juicios son condenados. De hecho, incluso en este pasaje, Jesús alienta un tipo diferente de juicio una vez que se ha tratado la hipocresía *("primero* saca el registro de tu propio ojo, *entonces* verás claramente para quitar la mota del ojo de tu hermano ").

Hay otros dos tipos de juicios que *son* ordenado en las Escrituras. *Los juicios* de naturaleza *judicial* son buenos cuando los hacen las autoridades correspondientes. Los jueces juzgan Ellos pasan la oración. Ese es su trabajo. La disciplina de la iglesia es de este tipo. [9] Pablo específicamente nos advierte que no juzguemos a los no creyentes, sino a los creyentes. Dios juzgará al mundo en su tiempo (1 Corintios 5: 12-13). Jesús mismo no vino inicialmente para este tipo de juicio: ofreció misericordia, no sentencias, pero ciertamente regresará con este tipo de sentencia. Nombrado por el Padre como juez final, no perdonará a nadie. [10]

Los juicios que son evaluaciones - evaluaciones de lo correcto o incorrecto, sabio o insensato, preciso o inexacto, racional o irracional - también se ordenan. Las instrucciones de Jesús "No den lo que es santo a los perros" (Mateo 7: 6) requieren este

tipo de evaluación (¿Qué es "santo"? ¿Quiénes son los "perros"?). Peter nos recuerda "tener buen juicio" ya que "el fin de todas las cosas está cerca" (1 Pedro 4: 7).

Algunas evaluaciones son morales. Pablo ordena este tipo de juicio en algunas circunstancias: "No participes en las obras infructuosas de las tinieblas, sino que en cambio las expongas" (Efesios 5:11). Jesús dijo que esto debe hacerse, no "según su apariencia", sino por normas "justas" (Juan 7:24). Castigó a los judíos por sus fracasos aquí: "¿Y por qué no juzgas por tu propia cuenta lo que es correcto?" (Lucas 12:57).

Una acción judicial, una evaluación fáctica, una arrogancia hipócrita: todos son juicios. Solo el tercero es descalificado por Jesús. Los primeros dos son en realidad virtudes en sus propios entornos y, por lo tanto, están ordenados por las Escrituras. Esos son los hechos de las escrituras.

LO QUE APRENDIMOS EN ESTE CAPÍTULO

Como puede ver, muchos que desafían al cristianismo basan su caso en la ignorancia o el error. Simplemente tienen sus hechos equivocados. Solo los hechos, señora, es una maniobra que puede usar para ayudar a determinar cuándo sucede esto. En este capítulo, aprendimos cómo aplicar el enfoque de dos pasos de esta táctica.

Siempre que una impugnación a su punto de vista se base en un alegato de hecho alegado (es decir, "Se ha derramado más sangre en nombre de

la religión que cualquier otra cosa" o "Los Padres Fundadores de los Estados Unidos fueron deístas"), primero pregunte: "¿Cuál es la precisión? ¿Reclamación?" Estos dos ejemplos son claros, pero a veces las afirmaciones están ocultas. Separe el punto o puntos precisos del resto de la retórica. Haga preguntas para asegurarse de saber exactamente lo que la persona alega. (Tal vez hayas notado que este paso es el mismo que el primer paso de Columbo).

Luego, pregunta si los hechos son precisos. Hay dos formas de encontrar errores. Internet es el lugar más conveniente para hacer una investigación rápida. Una vez que haya aislado los reclamos específicos, la verificación a menudo está a unas pocas teclas de distancia. También puede tener libros de referencia o amigos eruditos a los que pueda recurrir.

Sin embargo, puede ahorrar algo de tiempo haciendo una pregunta diferente antes de comenzar su investigación: ¿algo en el reclamo parece improbable o inverosímil? Si un dentista dice haber llenado medio millón de caries en su carrera de veinte años, usted sabe que está confundido. Solo haz los cálculos.

Ahora, armado con los hechos, estará listo para abordar las preocupaciones de su amigo. Tenga en cuenta que al citar hechos en su defensa, los números precisos son siempre más persuasivos que las figuras generales.

En resumen, escuche y lea críticamente, reflexione sobre los reclamos, verifique la información de fondo y descubra la verdad. Como el Detective Joe Friday, siempre diga, "Solo los hechos, señora".

CAPITULO CATORCE
MÁS SUDOR, MENOS SANGRE

Al comienzo de este libro hice una promesa. Dije que lo guiaría, paso a paso, a través de un plan de juego que lo ayudaría a maniobrar cómoda y gentilmente en conversaciones sobre sus convicciones cristianas.

Quería darte las herramientas para ayudar a que tus compromisos con otros se vean más como la diplomacia que como el Día D. Sugerí un enfoque que llamé Modelo Ambassador. Cambiaba por la curiosidad amistosa más que por la confrontación. Luego, te presenté a un puñado de tácticas efectivas para ayudarte a navegar en las conversaciones.

Hice todo lo posible para mantener mi promesa. Sin embargo, leer este libro no garantiza que cualquier cosa sea diferente en sus conversaciones. Eso dependerá de ti. Quiero hablar ahora de tus próximos pasos.

Cuando era más joven, era reservista del ejército durante la era de Vietnam. Si me uniera al ejército ahora, creo que elegiría a los marines. Dos cosas sobre los infantes de marina me impresionan.

El primero es el lema del US Marine Corps: *Semper Fi.* Esto es corto para *semper fidelis,* una frase latina que significa "Siempre fiel". La segunda es una máxima de entrenamiento que aprendí de un antiguo marino que la recogió durante los

rigores de la escuela candidata a oficial. Este adagio está en mi mente cada vez que me preparo para un encuentro público con un oponente que se dedica a vencer mis convicciones: *"Cuanto más sudas en el entrenamiento, menos sangres en la batalla".*

Quiero terminar este libro con algunas sugerencias que te ayudarán a sudar más y sangrar menos, y así mantenerte "siempre fiel" a la tarea que tienes por delante.

En primer lugar, me gustaría ofrecer ocho ideas que obtuve de una conversación que escuché cuando volaba a casa de vacaciones un verano. A continuación, quiero explicar de la mejor manera que sé cómo construir una pequeña comunidad de embajadores de ideas afines para Cristo que valoran la vida de la mente. Finalmente, quiero compartir con ustedes algunas lecciones sobre la importancia de la oposición hostil y lo que aprendí sobre el valor bajo fuego de un par de evangelizadores de culto tímidos de puerta en puerta.

OCHO CONSEJOS RÁPIDOS

En un vuelo de regreso desde el Medio Oeste, escuché mientras un hermano cristiano en la fila directamente detrás de mí compartía su fe con los pasajeros de ambos lados. Me alegré por su esfuerzo (mi esposa y yo estábamos rezando por él), e hizo algunos buenos comentarios. Pero algunas de sus tácticas eran cuestionables. Aquí hay algunas cosas que aprendí de esa experiencia que

pueden hacer que sus propios esfuerzos sean más efectivos.

Primero, prepárate. El hermano cristiano que estaba detrás de mí estaba claramente alerta a la posibilidad de representar a Cristo. Sentado entre otros dos pasajeros, tenía un público cautivo en ambos lados durante casi cuatro horas, y estaba decidido a aprovechar al máximo la oportunidad.

Aunque no necesitas exprimir cada encuentro (como parecía estar haciendo), deberías estar dispuesto, al menos, a probar las aguas para ver si hay algún interés. Los buenos embajadores están atentos, siempre atentos a lo que podría llegar a ser una cita divina.

Segundo, mantenlo simple. En el camino para compartir sobre la cruz, nuestro pasajero cristiano abarcó desde el creacionismo de la tierra joven hasta el Armagedón. Eso es mucho para tener que masticar para llegar a Jesús. El evangelio básico es suficientemente desafiante. En general, tendrás que lidiar con algunos obstáculos que surgen. Pero si el oyente está interesado, ¿por qué complicar las cosas con cuestiones controvertidas que no están relacionadas con la salvación? Recuerda, quieres poner una piedra en su zapato, no en una roca. Si no aparecen otros problemas, no los muestre.

Tercero, evite el lenguaje religioso y la pretensión espiritual. Nuestro querido hermano era obviamente un cristiano. Su diálogo estaba plagado de jerga espiritual y postura religiosa. Todo sobre su

actitud gritaba "fundamentalista". Incluso cuando esto es genuino, suena extraño para los de afuera. Palabras y frases como "salvado", "bendecido", "la Palabra de Dios", "recibe a Cristo" o "creer en Jesús como Salvador y Señor" pueden tener significado para ti, pero son clichés religiosos cansados para todos los demás.

Experimenta con nuevas y frescas formas de caracterizar el antiguo mensaje de verdad. Considere usar la palabra "confianza" en lugar de "fe" o "seguidor de Jesús" en lugar de "cristiano". Intento evitar citar "la Biblia". En cambio, cito las palabras de "Jesús de Nazaret" (los Evangelios), o de "aquellos que Jesús entrenó para llevar su mensaje después de él" (el resto del Nuevo Testamento).

Evite los schmaltz espirituales como la peste. A pesar de que una persona se siente atraída por Cristo, todavía puede ser reacio a unirse a una empresa que lo hace parecer extraño. No permita que su estilo se interponga en su mensaje.

Luego, concéntrese en la verdad del cristianismo, no solo en sus beneficios personales. Aprecio el enfoque de nuestro evangelista en la verdad más que en la experiencia. Cuando uno de sus compañeros de viaje dijo que le gustaba la reencarnación, el cristiano señaló que "reírse" de la reencarnación no podía hacerlo realidad. Los hechos importan Al centrarse en las afirmaciones de la verdad de Jesús en lugar de hacer una

apelación más subjetiva, dio a su mensaje una base sólida.

Dar razones. Este hermano entendió que hacer afirmaciones sin dar pruebas sería un esfuerzo vacío. Estaba listo para brindar el apoyo necesario para demostrar que sus afirmaciones no eran triviales. Jesús, Pablo, Pedro, Juan y todos los profetas hicieron lo mismo. Incluso en una edad posmoderna, las personas todavía se preocupan por las razones.

Mantén la calma. No te enojes No muestres frustración No te veas molesto Mantén tu humor. Nuestro amigo se mantuvo compuesto todo el tiempo. Cuanto más recogido estaba, más seguro parecía. Cuanto más confiado parecía, más persuasivo sonaba.

Si quieren ir, déjenlos irse. Cuando sientas que el que estás hablando está buscando una salida, retrocede un poco. Señales de ojos menguantes que se mueven por el interés, una mirada enjaulada, lanzando miradas hacia la puerta, son pistas que probablemente ya no escuche. No fuerces la conversación. En cambio, deja que el intercambio termine de forma natural. Recuerde, no necesita cerrar la venta en cada encuentro. Dios está a cargo. Traerá al próximo embajador para que continúe donde lo dejó. Cuando la conversación se convierte en un monólogo (el tuyo), es hora de dejarlo ir.

Pero no dejes que se vayan con las manos vacías. Si es posible, brinde a la persona una forma tangible de darle seguimiento a lo que lo desafió a considerar. Nuestro amigo tenía un arsenal de tratados, folletos y libros de bolsillo cristianos para dejar atrás y mantener el proceso de pensamiento en marcha. Puede ofrecer su tarjeta de visita, un sitio web cristiano (por ejemplo, www.str.org) o algo para leer. Una copia del Evangelio de Juan es una buena elección. Es pequeño, económico y se centra en Cristo. Ofrézcalo como un regalo, sugiriendo: "Sería mejor para mí dejar que Jesús hable por sí mismo".

Estas ocho ideas eliminan los obstáculos que se interponen en su camino como embajador. Facilitarán que los demás se concentren en su mensaje sin distraerse con sus métodos. La ironía es que cuando nuestro método es hábil, se desvanece en el fondo. Pero cuando nuestro método es torpe u ofensivo, entonces *eso* se convierte en el foco en lugar de la verdad que queremos comunicar.

DRY TINDER

Otra clave para hacerte un mejor embajador es la compañía que guardas. Es posible que haya descubierto que este libro ha abierto un nuevo paisaje espiritual que está ansioso por explorar.

Esto puede ser estimulante, pero también puede ser frustrante si tus amigos cristianos no han experimentado la misma epifanía. Aunque existe una solución.

Hace un tiempo, pasé la mayor parte de un día con siete mujeres aparentemente ordinarias que capturaron mi atención, respeto y admiración. No fueron filósofos, teólogos, autores o capitanes de la industria. En su mayoría eran madres y amas de casa haciendo malabarismos con carpools, lavandería y maridos cansados.

Cada dos semanas se reunían con sus Biblias y materiales de estudio en un pequeño grupo conocido simplemente como "Mujeres de Berea". Su objetivo principal no era la oración o el compañerismo, aunque ambas cosas sucedieron. Más bien, su objetivo era el estudio y la discusión, involucrando a sus mentes en el pensamiento cuidadoso sobre las cosas que importaban.

Cuando las personas me preguntan cómo hacer que su iglesia se interese en amar a Dios con sus mentes como cristianos, tengo un consejo simple que estas mujeres entendieron: *No se puede comenzar un fuego con madera húmeda. Debes comenzar con yesca seca.*

En casi todas las iglesias hay hermanos y hermanas que comparten su hambre, pero que aún no han compartido su descubrimiento. Están insatisfechos, anhelan algo más sustancial, pero no saben a dónde recurrir. Estas personas son tu yesca seca.

No hagas que tu objetivo sea cambiar tu iglesia por el momento. Primero, encuentra a estas personas. Recoge la yesca seca, planta tu propia

chispa y enciende una llama. Intenta comenzar un fuego modesto con un grupo de creyentes de espíritu afín que valoran el uso de sus mentes en su búsqueda de Dios. Una vez que el fuego se enciende, no se sorprenda si parte de la madera húmeda se seca y comienza a arder.

Comprométete a reunirte regularmente: semanalmente, quincenalmente, mensualmente, lo que sea que se ajuste a tus horarios. Los compromisos individuales con su grupo pueden ser a corto plazo para un proyecto de estudio particular o parte de una relación a largo plazo similar a las amistades de CS Lewis con JRR Tolkien y otros en un grupo que llamaron "Inklings". Tú decides.

"La cultura ha cambiado más profundamente", dice Chuck Colson, "no por los esfuerzos de grandes instituciones, sino por personas individuales". [1]

Edmund Burke los llama "pequeños pelotones", pequeños grupos de personas corrientes que hacen la diferencia cuando sus pies golpean la acera.

Reunirse juntos por un período de tiempo limitado pero definido para estudiar un tema en particular. Puede escuchar cintas como un grupo o discutir un libro. Puede interpretar las diferencias de opinión con las tácticas que aprendió de este libro. O puede que trabajen juntos para construir una respuesta inteligente y razonada a los puntos específicos que escuchó en un programa de entrevistas o vio en una carta al editor. Anímense

unos a otros a salir de sus zonas de confort y apliquen lo que están aprendiendo.

Su grupo podría convertirse en un catalizador que influya en los demás en su iglesia, un recurso vital al que sus amigos cristianos pueden recurrir cuando tienen preguntas. Las Mujeres de Berea pronto comenzaron a tener un impacto más allá de sus propias filas, secando la madera húmeda a su alrededor porque eran buenos embajadores de la fe cristiana. La clave de la efectividad fuera de su grupo es mantenerse visible, estar comprometido con la excelencia y mantener una buena actitud. Este no es un momento para el orgullo, sino un momento para la utilidad.

Recuerde, busque la yesca seca, gente de espíritu afín similar. Hay más de ellos de lo que piensas. Sólo tienes que encontrarlos. Podrías ser la pareja que enciende la yesca que inicia una santa hoguera en tu propia iglesia. Solo necesita estar dispuesto a tomar la iniciativa para guiar a otros en la búsqueda de una fe más inteligente.

TESTIGOS HOSTILES

Parte de esa búsqueda implica un cierto tipo de vulnerabilidad. Ninguno de nosotros quiere que nuestros puntos de vista sean erróneos, especialmente nuestras ideas más preciadas, independientemente del lado de la valla en el que nos encontremos. Pero si queremos cultivar una fe bien informada, debemos ser conscientes de

nuestros propios instintos poderosos para la autopreservación ideológica.

Este instinto es tan fuerte, de hecho, que a veces estamos tentados de rodear intelectualmente los carros y protegernos contra el más mínimo desafío a nuestras creencias. Sin embargo, esta estrategia proporciona una falsa sensación de seguridad. El enfoque opuesto en realidad ofrece mucha más seguridad. En lugar de esconderse detrás de las fortificaciones para protegerse de los atacantes, debemos alentar la crítica de testigos hostiles.

En círculos académicos, esto se llama "revisión por pares". Filósofos, científicos y teólogos presentan sus ideas en foros profesionales y solicitan críticas. Ponen a prueba el mérito de sus pensamientos ofreciéndoselos a personas que están inclinadas a estar en desacuerdo.

Hace unos años, asistí a una conferencia de tres días titulada "Design and Its Critics". Las mejores mentes en el movimiento del diseño inteligente se reunieron para presentar su caso. Pero no estaban solos. Habían invitado a los mejores pensadores darwinistas del país a escuchar sus ideas y tomar sus mejores fotografías. Fue uno de los encuentros más estimulantes e intelectualmente honestos que he presenciado.

La revisión por pares se basa en una noción sólida. Si nuestras ideas son fácilmente destruidas por aquellos que conocen los hechos, deben ser

descartadas. Pero si nuestras ideas son buenas, no se invertirán tan fácilmente. En el proceso, aprenderemos lo que el otro lado sabe. Incluso podemos sorprendernos de cuán débil es realmente su resistencia.

La lección de los testigos hostiles me llegó a casa un día inesperadamente. Mientras estaba sentado en mi propia biblioteca preparando mi programa de radio del domingo por la tarde, oí un golpe en la puerta de mi casa. Cuando contesté, dos mujeres de mediana edad me sonrieron amablemente, con fardos de literatura apocalíptica en la mano. Me preguntaron si quería ver su material.

Mencioné que había dos en la puerta, pero solo el que estaba delante, el que había llamado, habló. El segundo permaneció quieto en la parte posterior, mirando. Los testigos de Jehová salen en parejas, generalmente un Testigo experimentado y un nuevo discípulo. El neófito establece el contacto inicial, mientras que el mentor espera de manera protectora en el fondo, listo para una maniobra de flanqueo si el joven cadete se mete en problemas.

Sabía que el encuentro sería breve. Primero, tuve poco tiempo para causar impacto porque tuve que irme al estudio de radio. En segundo lugar, los misioneros de puerta en puerta como estos generalmente tienen poco tiempo para cualquiera que tenga conocimientos bíblicos. Una vez que mostré mi mano, supe que desaparecerían

rápidamente y buscarían una marca más fácil. Aun así, no quería enviar a mis visitantes con las manos vacías.

"Soy cristiano", comencé. Dirigí mis comentarios al converso más joven, el menos influido por la organización Watchtower y probablemente más abierto a otro punto de vista.

"Está claro que tenemos algunas diferencias, incluido el tema vital de la identidad de Jesús. Creo lo que Juan enseña en Juan 1: 3, que Jesús es el Creador no creado. Esto lo haría Dios". [2]

La mención de la deidad de Cristo era todo lo que se necesitaba para poner en acción a la retaguardia. La mujer en las sombras habló por primera vez. Honestamente, no estaba preparado para su respuesta. "Tienes derecho a tu opinión, y tenemos derecho a la nuestra", fue todo lo que dijo. Sin pregunta, sin desafío, sin refutación teológica. Esto fue un despido, no una respuesta. Giró sobre sus talones y se dirigió a la siguiente casa, aprendiz a remolque, en busca de un juego más vulnerable.

Busqué algo que decir que podría retrasar su retirada. "También tienes derecho a equivocarte en tu opinión", espeté, pero la réplica no tuvo efecto. Admito que probablemente fue una respuesta pobre, pero era todo lo que podía pensar en este momento. "Claramente, los dos no podemos estar en lo cierto", agregué, tratando de reparar el incumplimiento ", a pesar de que ambos tenemos derecho a nuestras opiniones".

Esperaba algún tipo de reacción, algún tipo de compromiso, pero mi desafío quedó sin respuesta. Mientras caminaban por la pasarela, disparé mi última salva, en vano esperando una respuesta: "Obviamente, no estás interesado en escuchar ningún otro punto de vista que el tuyo". Entonces ellos se fueron.

GUN SHY

En los momentos siguientes, una gran cantidad de preguntas inundaron mi mente. ¿Utilicé la táctica correcta? ¿Habría sido más efectivo un enfoque diferente? ¿Algo de lo que dije hizo una buena impresión? ¿Planté incluso una semilla de duda en sus mentes? Probablemente nunca sabré la respuesta a esas preguntas, pero la reunión todavía fue educativa. Observe un par de cosas sobre este breve intercambio.

¿Qué hicieron estos dos misioneros cuando se encontraron con alguien que era bíblicamente alfabetizado? ¿Cuál fue su primera respuesta cuando mencioné mis antecedentes y luego di un boceto en miniatura de un argumento que llamaba la atención en el corazón de su doctrina más preciada? Ellos retrocedieron. Ellos rescataron. Ellos huyeron. ¿Qué está mal con esta imagen?

Si estuviera convencido de que la medicina que tenía en la mano le salvaría la vida a un paciente moribundo, ¿se daría la vuelta, dejándolo morir porque no le gustaba el sabor del tratamiento? De la misma manera, ¿no es extraño

que un evangelista de puerta en puerta para salvar el mundo huyera ante la primera señal de oposición? Estos misioneros de los testigos de Jehová estaban en una batalla por las almas humanas, pero huyeron al primer sonido de disparos.

Este encuentro me enseñó tres cosas sobre estos misioneros que también fueron lecciones para mí. Primero, no confiaban en su mensaje. ¿Por qué debería tomar un solo momento para considerar su supuesto mensaje de Dios si la mensajera no levanta un dedo para defenderlo? ¿Por qué debería respetar la causa de un soldado que se retira al primer signo de resistencia?

Segundo, estos misioneros no podrían haber estado interesados en mi salvación. Si estuvieran genuinamente preocupados por rescatar mi alma perdida, su primer impulso sería descubrir lo que pensaba y por qué, y luego intentar corregir mi errante teología. ¿No es por eso que van de puerta en puerta, para dar testimonio de los perdidos, para darles la verdad acerca de Dios tal como lo entienden? Sin embargo, ni siquiera escucharon mi punto de vista, y mucho menos trataron de corregir mi error. Eso me dice que no les importaba mucho mi destino eterno.

Tercero, aprendí que ellos no tomaron seriamente el tema de la verdad. El evangelismo religioso es una empresa persuasiva. El evangelista cree que su punto de vista es verdadero y las

opiniones opuestas son falsas. Ella también piensa que la diferencia es importante, razón por la cual está tratando de cambiar las mentes de otras personas. Sigue la verdad, tú ganas; sigue una mentira, pierdes... a lo grande.

Un compromiso con la verdad, en oposición a un compromiso con una organización, significa una apertura para refinar los propios puntos de vista. Significa aumentar la precisión de la propia comprensión y estar abierto a la corrección en el pensamiento. Un retador podría resultar una bendición disfrazada, un aliado en lugar de un enemigo. Un evangelista que está convencido de su punto de vista, entonces, debería estar dispuesto a enfrentar los mejores argumentos en *contra* eso.

Una de dos cosas sucedería entonces. Ella puede descubrir que algunas objeciones a su punto de vista son buenas. La refutación le ayuda a hacer ajustes y correcciones en su pensamiento, refinando su conocimiento de la verdad. O puede resultar que ella está en tierra firme después de todo. Desarrollar respuestas a los argumentos más difíciles en contra de su posición fortalece tanto su testimonio como su confianza en sus convicciones.

VALOR BAJO EL FUEGO

Aquí está la lección: No retrocedan ante la oposición. Hay mucho en juego. Sé el tipo de soldado que infunde respeto en los demás debido a tu valor bajo fuego. Haga su caso en presencia de testigos hostiles. Lanza tu guantelete a la arena y

mira lo que la otra parte tiene para decir. Es una de las maneras más efectivas de establecer su caso y ayudarlo a cultivar una fe a prueba de balas a lo largo del tiempo.

No pierdas el corazón si tu audiencia parece obtener lo mejor de ti a veces. Hay una explicación fácil de por qué a veces nos sentimos maltratados o ignorados, una simple razón por la cual el marcador a menudo dice: "Leones: 10, cristianos: 0". Jesús nos advirtió de antemano: "Un discípulo no está por encima de su maestro, ni un esclavo por encima de su maestro...".

Si llamaron a la cabeza de la casa Beelzebul, ¡cuánto más los miembros de su casa! " (Mateo 10:24 - 25).

Así es exactamente como nuestro Salvador fue tratado, y esto es exactamente lo que dijo que sería nuestro destino. Nunca debemos esperar una sacudida o un gemido justo cuando no se da. No debemos jugar a la víctima. Eso es deslealtad a Cristo. Os Guinness escribe: "Los seguidores de Cristo se estremecen a veces por el dolor de las heridas y la astucia de los desaires, pero ese costo está en el contrato del camino de la cruz... Ningún hijo de un Dios soberano al que podamos llamar nuestro Padre es siempre una víctima o una minoría ". [3]

Esta es la razón por la cual Jesús terminó sus comentarios con: "Así que, no los temáis, porque nada hay oculto que no se manifieste, y oculto que

no se conocerá" (Mateo 10:26). Escucha atentamente esas palabras: *No les temas.* Jesús está con nosotros Y él promete un último día de cálculo. Como alguien dijo: "Hay una justicia, y un día lo sentirán".

Pero incluso esta victoria final no debería ser nuestra preocupación inmediata. Si quieres saber cómo lucho contra el desaliento, considera estas palabras de Alan Keyes que publiqué en mi estudio: "No nos corresponde a nosotros calcular nuestra victoria o temer nuestra derrota, sino cumplir con nuestro deber y dejar el resto en Las manos de Dios ".

Como embajadores, medimos nuestra legitimidad mediante la fidelidad y la obediencia a Cristo, el único que traerá el aumento. El indicador más importante de nuestro éxito no será nuestro número o incluso nuestro impacto, sino nuestra fidelidad a nuestro Salvador.

Esa oportunidad para la fidelidad puede ser un vendedor en la puerta de entrada, un encuentro casual en el banco, una conversación informal en un avión o charlar con una camarera en un restaurante. Podría ser cualquier lugar, en cualquier momento. Si aplica las tácticas correctas, con la ayuda de Dios, una persona perdida y confundida no solo verá el problema, su propia rebelión, sino también la solución: Jesucristo. La pregunta que debe responder con anticipación es: "Cuando Dios abra esa puerta, ¿estaré listo?"

Estudia estas tácticas y aprende cómo funcionan. Te servirán bien cuando los necesites. Saber la verdad. Conozca su Biblia lo suficientemente bien como para dar una respuesta precisa. Las tácticas no son un sustituto del conocimiento. La inteligencia sin verdad es manipulación.

Súbete más allá de tu zona de confort. Comience a mezclarlo con otros *antes de* te sientes adecuadamente preparado. Aprenderás mejor al poner en práctica tus tácticas de inmediato, aunque al principio puedas fallar un poco. Eso es parte del proceso de aprendizaje. En el camino, descubrirá lo que la otra parte tiene para ofrecer, que a menudo no es mucho.

No te desanimes por las apariencias externas. No se deje atrapar por la trampa de tratar de evaluar la efectividad de sus conversaciones mediante sus resultados inmediatos y visibles. Aunque una persona rechace lo que dices, es posible que hayas puesto una piedra en su zapato. Estas cosas a menudo toman tiempo. La cosecha es a menudo una temporada de distancia.

Finalmente, vive las virtudes de un buen embajador. Representa a Cristo de una manera atractiva y atractiva. Tú, el representante de Dios, eres la clave para marcar la diferencia para el reino. Muestre al mundo que el cristianismo vale la pena pensar.

Con la ayuda de Dios, salir a 'dar em cielo.

EL CREDO DEL EMBAJADOR

Un embajador es...

- Listo. Un embajador está atento a las oportunidades de representar a Cristo y no se alejará de un desafío o una oportunidad.
- Paciente. Un embajador no peleará, sino que escuchará para comprender, luego, con gentileza, buscará comprometer respetuosamente a los que no estén de acuerdo.
- Razonable. Un embajador ha informado convicciones (no solo sentimientos), da razones, hace preguntas, busca respuestas agresivamente y no se dejará perplejo por el mismo desafío dos veces.
- Táctico. Un embajador se adapta a cada persona y situación única, maniobra con sabiduría para desafiar el mal pensamiento, presentando la verdad de una manera comprensible y convincente.
- Claro. Un embajador es cuidadoso con el lenguaje y no confiará en la jerga cristiana ni obtendrá una ventaja injusta recurriendo a la retórica vacía.
- Justa. Un embajador es comprensivo y comprensivo con los demás y reconocerá los méritos de los puntos de vista contrarios.
- Honesto. Un embajador es cuidadoso con los hechos y no tergiversará el punto de vista de otro, exagerará su propio caso ni subestimará las exigencias del Evangelio.

- Humilde. Un embajador es provisional en sus afirmaciones, sabiendo que su comprensión de la verdad es falible. No insistirá en un punto más allá de lo que permite su evidencia.
- Atractivo. Un embajador actuará con gracia, amabilidad y buenos modales. Él no deshonrará a Cristo en su conducta.
- Dependiente. Un embajador sabe que la efectividad requiere unir sus mejores esfuerzos con el poder de Dios.

NOTAS

CAPÍTULO 1: DIPLOMACIA O D-DÍA?

1. Tenga en cuenta, por ejemplo, los comentarios de Pablo en Efesios 6:10 - 20.

2. Algunas veces, la apologética ofensiva y defensiva se llama apologética positiva y negativa, respectivamente.

3. Hugh Hewitt, *En, pero no de* (Nashville: Thomas Nelson, 2003), 166.

4. Si sigues nuestro programa de radio, ya sea en vivo o en la web (www.str.org), notarás que me tomo la molestia de no abusar de las personas que no están de acuerdo conmigo.

CAPÍTULO 2: RESERVAS

1. Véase 2 Timoteo 2:24 - 25.

2. Por ejemplo, Hechos 18: 4, Hechos 26:28, Hechos 28:24, 2 Corintios 5:11.

3. 1 Juan 4: 8.

4. Isaías 1:18.

5. 1 Corintios 3: 6 - 8.

6. Estoy agradecido con Kathy Englert, quien me presentó por primera vez este concepto hace muchos años.

CAPÍTULO 3: CÓMO LLEGAR AL ASIENTO DEL CONDUCTOR: LA TÁCTICA DE COLUMBO

1. Hugh Hewitt, *En, pero no de* (Nashville, TN: Thomas Nelson, 2003), 172 - 73.

2. Ibid., 173; énfasis añadido.

3. Vea también Mateo 17:25, 18:12, 21:28 - 32; Marcos 12:35 - 37; Lucas 7:40 - 42,14: 1 - 6,10: 25 - 37; y Juan 18:22 - 23.

4. Agradezco a Kevin Bywater de Summit Ministries por las mejoras que ayudó a hacer en las preguntas utilizadas en Columbo.

5. El folleto Stand to Reason, *Jesus the Only Way,* contiene cien versos que prueban este punto. Están tomados de las enseñanzas de Jesús y de aquellos a quienes entrenó como seguidores. En aras de la discusión, Jesús y sus seguidores podrían haber estado equivocados sobre su afirmación de exclusividad, pero no se equivoquen acerca de qué afirmación estaban haciendo en realidad. El folleto está disponible en www.str.org.

6. Creo en tales argumentos e incluso los ofrezco (p. Ej., "¿Ha hablado Dios?"), Pero no creo que esta sea la forma más efectiva de persuadir sobre este tema.

CAPÍTULO 4: COLUMBO PASO DOS: LA CARGA DE LA PRUEBA

1. Primero escuché esta ocurrencia del apologista Phil Fernandes.

2. Cuando los evangelistas del vecindario llaman a su puerta, también pueden preguntar, "¿Por qué debería confiar en que su organización, por ejemplo, la Iglesia Mormona, la Atalaya, etc., hable en nombre de Dios?"

3. Richard Dawkins, *Blind Watchmaker* (Londres: WW Norton, 1996), 89.

4. El filósofo Richard Swinburne llama a esto el "principio de credulidad", una noción aceptada por la mayoría de los filósofos y por toda la gente común.

CAPÍTULO 5: PASO TRES: USAR COLUMBO PARA LIDERAR EL CAMINO

1. Por cierto, rara vez utilizo Columbo en un entorno de fuego cruzado en el aire porque el reloj siempre está corriendo. Cuanto más tiempo se le da a la otra persona, menos oportunidades tengo de expresar mis puntos. No quiero rendir un valioso tiempo de comunicación a mi oponente haciendo preguntas que puede llevar mucho tiempo responder. Es difícil recuperar el piso una vez que lo he regalado. La excepción a esta regla es cuando *yo* soy el anfitrión. En ese caso, soy "el hombre del micrófono" y puedo evitar que la conversación se vuelva unilateral.

2. Esta frase me fue sugerida por Frank Beckwith.

3. Pueden intentar eludir este desafío diciendo: "Creo que mis puntos de vista son adecuados *para mí.* Intentas forzar tus puntos de vista sobre los demás; yo no". Yo llamo a esto el "paso postmoderno de dos pasos" porque creo que es intelectualmente deshonesto. La razón por la que la otra persona te atrae es para corregirte. Él piensa que debes adoptar su punto de vista más "tolerante" en lugar de la visión "arrogante" e "intolerante" que tienes. Él quiere cambiar de

opinión porque cree que su punto de vista es correcto y el tuyo está equivocado, lo mismo que hace que te ataquen con tu intolerancia.

4. Estos son clásicamente conocidos como *ataques ad hominem,* literalmente "para la persona". Son intentos de distraer del problema principal atacando al mensajero de alguna manera en lugar de abordar el mensaje.

5. Jonathan Wells, *íconos de la evolución:* ¿ciencia *o mito?* (Washington, DC: Regnery, 2000), 79 - 80.

6. El profesor ha hecho lo que se conoce como un *error de categoría.* Este error se comete al intentar asignar una cierta calidad o acción a algo que no pertenece propiamente a esa categoría de cosas. Si tuviera que preguntar, "¿Cuánto pesan tus pensamientos?" o "¿Cómo suena el color amarillo?" Sería culpable de este error.

7. El término *a priori se* refiere a lo que se conoce antes, o "anterior a" un proceso de descubrimiento, en particular, descubrimiento por experiencia sensorial. A menudo se usa para describir los compromisos filosóficos que se presentan como elementos definitorios de un debate antes de considerar otras pruebas relevantes. Estos compromisos determinan cómo se verá la evidencia o si se considerará en absoluto. *A priori* se contrasta con *a posteriori, lo* que se conoce *después* mirando la evidencia de la experiencia sensorial. Las liberaciones de la ciencia

pueden basarse solo en *una* evidencia a *posteriori,* no a *priori* suposiciones.

8. La frase *non sequitur* literalmente significa "no sigue". Describe una respuesta que no tiene relevancia con lo que le precedió, una conclusión que no se sigue de ninguna declaración o evidencia anterior. Afirmar que los Evangelios no son confiables porque fueron escritos por cristianos es un non sequitur. No se sigue que simplemente porque los escritores de los Evangelios fueron discípulos de Cristo distorsionaron sus descripciones de él. De hecho, podría argumentarse todo lo contrario. Los que estaban más cerca de Jesús estaban en la mejor posición para dar un registro preciso de los detalles de su vida. Esto no es un non sequitur, sino una conclusión razonable.

9. CS Lewis abre con este argumento en *Mere Christianity,* su excelente introducción a la fe cristiana. Desarrollo esta idea con más detalle en el capítulo 6.

10. Por supuesto, no estoy sugiriendo que nunca tomemos una posición firme, solo que, como una consideración táctica, presentamos nuestros puntos de vista de una manera que mantiene nuestras opciones abiertas. Dado que nuestra propia comprensión de la verdad es falible, es sabio no insistir en nuestro punto más allá de lo que permite nuestra evidencia. Esta es la humildad epistémica apropiada.

CAPÍTULO 6: PERFECCIONANDO COLUMBO

1. Llamo a este enfoque del aborto "Solo una pregunta" porque responder a una sola pregunta sobre el aborto es la clave para cortar el nudo gordiano en este controvertido tema. Aquí está la pregunta: ¿qué es lo no nacido? Como he argumentado en otro lugar (por ejemplo, en *Precious Unborn Human Persons),* si el no nacido no es un ser humano, no es necesaria ninguna justificación para el aborto. Sin embargo, si el no nacido es un ser humano, ninguna justificación para el aborto electivo es adecuada, porque no tomamos las vidas de seres humanos valiosos por las razones que dan las personas para justificar sus abortos. Mi pregunta teórica a la esposa del actor se basa en esa estrategia.

CAPÍTULO 7: SUICIDIO: OPINIONES DE AUTOESTRUCTURA

1. Escuché esta frase de mi amigo, el filósofo David Horner.

2. Más precisamente, "A" no puede ser "no A" al mismo tiempo, de la misma manera o, en palabras de Aristóteles, "Uno no puede decir de algo que es y que no está en el mismo respeto y al misma hora."

3. Esta broma vino de mi amigo inteligente Frank Beckwith.

4. Estos tres últimos son recuerdos memorables de Yogi Berra.

5. El argumento falla, sin embargo, como muchos han demostrado. No hay contradicción

inherente entre la bondad y el poder de Dios y la existencia del mal.

6. Sin embargo, esta no es una limitación significativa en lo Divino. La omnipotencia de Dios asegura que él puede hacer todo lo que el poder es capaz de hacer. Sin embargo, ninguna cantidad de poder puede formar un círculo cuadrado. Sin embargo, sería un límite si la naturaleza racional de Dios se viera comprometida por la contradicción.

7. Según el pensamiento posmoderno, la verdad no existe en el sentido en que la mayoría de nosotros usamos la palabra. No hay afirmaciones sobre la forma en que realmente es el mundo que podemos saber para ser precisos. En cambio, hay muchos relatos de realidad socialmente construidos, y cada uno es literalmente "verdadero" para quienes lo creen.

8. CS Lewis, *Dios en el Muelle* (Grand Rapids: Eerdmans, 1970), 272.

9. El empirismo, la afirmación de que el conocimiento se restringe a lo que los sentidos pueden percibir, se autodestruye de la misma manera. La verdad del empirismo en sí no puede percibirse con los sentidos.

CAPÍTULO 8: SUICIDIO PRÁCTICO

1. Para ver la transcripción completa, consulte "Una conversación con Lee" en www.str.org. Es una deliciosa lección sobre el uso de la táctica suicida.

2. Alvin Plantinga, "Pluralismo", en *los Desafío filosófico de la diversidad religiosa,* ed. Philip Quinn y Kevin Meeker (Nueva York: Oxford University Press, 2000), 177.

3. CS Lewis, *Mere Christianity* (Nueva York: Macmillan, 1952), 5.

4. Gregory Koukl y Francis Beckwith, *Relativism-Feet firmemente plantados en Mid-Air* (Grand Rapids: Baker, 1998), 143.

5. Jeffery L. Sheler, "Oraciones inoportunas ", *US News & World Report,* 20 de septiembre de 1999.

CAPÍTULO 9: RIVALIDAD SIBLING E INFANTICIDA

1. Incidentalmente, en la visión cristiana, el conflicto se resuelve porque el amor de Dios no es sentimental, sino sacrificial. Él puede ejecutar la justicia al mismo tiempo que toma medidas para la misericordia y el perdón.

2. CS Lewis, *Mere Christianity* (Nueva York: Macmillan, 1952), 31.

3. GK Chesterton, *Orthodoxy* (Garden City, NY: Doubleday, 1959), 41, citado en Ravi Zacharias, *Deliver Us from Evil* (Dallas: Word Publishing, 1996), 95 - 96.

4. No creo que esta sea una buena forma de razonar porque comete la falacia de / debería. Solo estoy adoptando esta afirmación por el bien de la

discusión (vea el capítulo 10, "Quitándose el techo").

5. Ametralladora, *Mera cristianismo,* 31.

6. Richard Taylor, *Ética, Fe y Razón* (Englewood Cliffs, NJ: Pren -Tice-Hall, 1985), 83 - 84.

7. *The Quarrel,* dirigida por Eli Cohen, distribuida por Honey y Apple Film Corporation, Canadá, 1991.

8. Este problema también podría expresarse como una rivalidad entre hermanos: (1) Dios no existe como legislador moral. Por lo tanto, no hay leyes morales para romper. Por lo tanto, el mal no existe. (2) El mal existe. Por lo tanto, existen leyes morales trascendentes. Por lo tanto, existe un legislador moral trascendente. Por lo tanto, Dios existe. O bien no existe Dios ni mal, o existe el mal y Dios también. La opción que no parece posible es que el mal existe, pero Dios no. Estas nociones están en conflicto, víctimas de la rivalidad entre hermanos.

9. Si el ateo no afirma la existencia del mal objetivo, sino que simplemente señala lo que parece ser una contradicción en la cosmovisión del teísta, escapa a este dilema particular. Por lo general, sin embargo, el ateo que plantea esta objeción en realidad cree en el mal genuino.

10. JP Moreland, *Christianity and the Nature of Science* (Grand Rapids: Baker, 1989), 104.

CAPÍTULO 10: QUITANDO EL TECHO

1. Francis Schaeffer, *los Dios que está allí,* en *Los trabajos completos de Francis Schaeffer* (Wheaton, IL: Crossway Books, 1982), 1: 138.

2. Ibid., 140 - 141.

3. Ibid., 110.

4. Romanos 13: 3 - 4, 1 Pedro 2:14.

5. Este cuento es casi seguro una leyenda urbana. Lo incluyo por dos razones. En primer lugar, incluso si es apócrifo, todavía ilustra bien esta táctica. En segundo lugar, esta historia ha circulado tan ampliamente que puede encontrar esta "prueba" de ateísmo y necesita una respuesta.

6. Le debo esta idea a Scott Klusendorf.

7. Este fue el enfoque que tomé con la bruja de Wisconsin en el capítulo 1. Es posible que la persona responda que un feto no es un ser humano en el mismo sentido en que lo es un niño de un año. Mi respuesta es: "Supongo que también podría decirse que un niño de catorce años no es un ser humano en el mismo sentido en que lo es un niño de un año, como en el crecimiento y la madurez, pero esa persona todavía es un ser humano en todos los sentidos."

CAPÍTULO 11: STEAMROLLER

1. Usted se estará preguntando cómo estar en el banquillo (mencionado en el capítulo 4) es diferente de ser arrollado. En el primero, eres simplemente *superado.* Con las apisonadoras, estás *abrumado.* Puede estar a la altura de la tarea de

responder a la objeción, pero nunca se le da la oportunidad.

2. William Dembski, ed., *Némesis de Darwin* (Downers Grove, IL: InterVarsity Press, 2006), 102.

CAPÍTULO 12: RHODES SCHOLAR

1. Norman Geisler y Ronald Brooks, *Come Let us Reason Together* (Grand Rapids: Baker, 1996), 99.

2. Douglas Geivett, "Una visión particularista ", en *cuatro puntos de vista sobre la salvación en un mundo pluralista,* ed. Dennis Okholm y Timothy Phillips (Grand Rapids: Zondervan, 1996), 266 - 67.

3. Douglas Futuyma, *Science on Trial: The Case for Evolution* (Sunderland, MA: Sinauer Associates, Inc., 1983), 12; énfasis añadido.

4. Richard Lewontin, "Billions and Billions of Demons", *New York Review of Books,* 4 de enero de 1997; énfasis en el original.

5. Robert Funk, Roy Hoover, y el Seminario de Jesús, *Los Cinco Evangelios: ¿Qué dijo Jesús realmente* ? (Nueva York: Macmillan, 1993), 5; citado en JP Moreland y Michael Wilkins, *Jesus Under Fire* (Grand Rapids: Zondervan, 1995), 4; énfasis añadido.

6. Le debo esta idea a JP Moreland.

CAPÍTULO 13: SOLO LOS HECHOS, MA'AM

1. Dennis Prager, *Ultimate Issues,* julio - septiembre de 1989.

2. Donald McFarlan, ed., *Guinness Book of World Records 1992* (Nueva York: Facts on File, Inc., 1991), 92.

3. John Eidsmoe, *Cristianismo y la Constitución* (Grand Rapids: Baker, 1987), 43.

4. Encuentre una respuesta detallada en "The Da Vinci Code Cracks" en www.str.org.

5. Dan Brown, *los Código Da Vinci* (Nueva York: Doubleday, 2003), 231 - 34.

6. Philip Schaff, *Historia de la Iglesia Cristiana,* Vol. III (Grand Rapids: Eerdmans, 1994), 623, 629.

7. Marrón, *los Código Da Vinci,* 125.

8. Encuentre un video clip de esta conversación en http://www.leestrobel.com/ videoserver / video.php? Clip = strobelT1123.

9. Mateo 18:15 - 20, Gálatas 6: 1.

10. Juan 3:17; 12:47; 5:22, 27; Hechos 10:42; 17:31.

CAPÍTULO 14: MÁS SUDOR, MENOS SANGRE

1. Charles Colson, *Kingdoms in Conflict* (Zondervan: 1987), 255.

2. Un argumento bíblico irrefutable para la deidad de Cristo basada en Juan 1: 3 aparece en el artículo "La Deidad de Cristo: caso cerrado", que se encuentra en www.str.org.

3. Os Guinness y John Seel, *No God but God* (Chicago: Moody Press, 1992), 91.